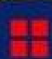
NAPOLEON HILL

QUEM PENSA ENRIQUECE

(THINK AND GROW RICH)

Mais de 30 milhões de exemplares vendidos no mundo



FUNDAMENTO

QUEM PENSA ENRIQUECE

Napoleon Hill

SUMÁRIO

PALAVRAS DO EDITOR

Um dos livros mais poderosos do mundo encontra-se em suas mãos.

FORNECE-LHE um plano testado que torna os homens ricos. Ensina-lhe exatamente como usá-lo e inicia agora mesmo.

O que é que faz que um homem vá para frente toda a sua vida, realizando, ganhando, multiplicando sua riqueza e felicidade – enquanto o outro nem sequer começa?

O que é que dá a um homem grande poder pessoal, enquanto outro permanece ineficaz? O que faz com que um homem seja capaz de resolver qualquer problema, encontrar o caminho entre todos os lugares inóspitos da vida, até a realização de seus mais acalentados sonhos – enquanto outro luta, fracassa e termina em nada?

Há muitos anos atrás, Napoleon Hill sentou-se com Andrew Carnegie, um dos homens mais ricos do mundo na época e teve o primeiro vislumbre do grande segredo. Carnegie incumbiu-o de descobrir como outros usavam esse segredo, para que lhes estudasse os métodos e criasse um único método que pudesse ser dado ao mundo como Plano Máximo.

Pense e Enriqueça revela o segredo e fornece o plano. Desde sua publicação, em 1937, muitas edições se esgotaram assim que foram impressas. A edição presente foi atualizada com auxílios completamente novos para o leitor, incluindo um "curso para recordar", de uma página, em cada capítulo.

Aqui está finalmente o meio seguro de vencer ***todos*** os obstáculos, realizar ***qualquer*** ambição, atrair sucesso como se viesse de um rio eternamente fluente. Este livro irá sacudi-lo, com seu poder de transformar a vida. Logo saberá ***porque*** certas pessoas adquirem pilhas de dinheiro e felicidade – pois você será uma delas.

PREFÁCIO

EM TODOS OS CAPÍTULOS deste livro menciono o segredo de ganhar dinheiro, que trouxe fortunas a centenas de homens muito ricos – homens que analisei com cuidado durante longos anos.

O segredo foi trazido à minha atenção por Andrew Carnegie, há mais de meio século. O sagaz e adorável velho escocês o jogou para mim descuidadamente, quando eu não passava de um garoto. Depois, recostou-se na cadeira com um alegre piscar de olhos e ficou a examinar-me atentamente, para ver se eu possuía cabeça suficiente para entender o pleno significado do que me dissera.

Quando percebeu que eu captara a idéia, indagou se eu queria passar vinte anos ou mais preparando-me para apresentá-la ao mundo, aos homens e mulheres que, sem o segredo, passariam a vida inteira fracassados. Disse-lhe que o faria e, com a cooperação dele, mantive a promessa.

Este livro contém o segredo, segredo testado na prática por milhares de pessoas, em quase todos os setores da vida. A idéia de Mr. Carnegie era de que a formula mágica, que lhe dera estupenda fortuna, deveria ser colocada ao alcance das pessoas que não dispõem de tempo necessário para averiguar como se ganha dinheiro. Esperava que eu pudesse testar e demonstrar a integridade da fórmula, através da experiência de homens e mulheres, nas varias profissões. Acreditava que se deveria ensinar a fórmula nas escolas e faculdades públicas, expressando a opinião que, se fosse transmitida de maneira certa, revolucionaria a tal ponto todo o

sistema educativo, que o tempo despendido na escola poderia ser reduzido a menos da metade.

Histórias Verídicas Provam o Poder Assombroso do Segredo

No capítulo que trata da Fé, você lerá a surpreendente história da organização da gigantesca "United States Steel Corporation" (Corporação Americana do Aço), como foi concebida e realizada por um dos jovens através dos quais Mr. Carnegie provou que sua fórmula agiria para os que se acham prontos para ela. Uma única aplicação do segredo, feita por Charles M. Schwab, deu-lhe enorme fortuna, tanto em dinheiro como ***em oportunidades.*** Essa determinada aplicação da fórmula valia, aproximadamente, ***seiscentos milhões de dólares.***

Tais fatos – e são fatos conhecidos de quase todos que conheciam Mr. Carnegie – fornecem-lhe uma idéia justa do que a leitura deste livro lhe poderá proporcionar, desde que você saiba o que quer.

O segredo foi revelado a milhares de homens e mulheres, que o aplicaram em seu próprio benefício, como o planejara Mr. Carnegie. Alguns arranjaram fortunas com ele. Outros o aplicaram com êxito para criar harmonia em seus lares. Um clérigo usou-o com tal eficácia, que lhe rendeu mais de 75.000 dólares por ano.

Arthur Nash, alfaiate de Cincinnati, usou seu negocio quase falido como cobaia para testar a fórmula. Conseguiu reanimá-lo, o que trouxe verdadeira fortuna aos donos. Ainda está florescente, embora Mr. Nash já tenha falecido. A experiência foi de tal modo singular, que jornais e revistas lhe dedicaram mais de um milhão de dólares de publicidade laudatória.

O segredo foi transmitido a Stuart Austin Wier, de Dallas, Texas. Ele estava pronto para recebê-lo – tão pronto que abandonou a profissão e foi estudar direito. Teve êxito? Essa história também é contada.

Enquanto trabalhava como gerente de propaganda da "La Salle Extension University", quando a universidade pouco mais era que um nome, tive o privilégio de ver J. G. Chapline, seu presidente, empregar a fórmula com tal eficácia, que tornou La-Salle uma das maiores escolas populares do país.

O segredo a que me refiro foi mencionado nada menos que uma centena de vezes no decorrer deste livro. Não foi diretamente apontado, pois parece agir com mais êxito quando apenas mencionado e deixado à vista, onde ***os que estão prontos*** para ele ***e o estão procurando,*** possam dele se apossar. Por isso é que Mr. Carnegie o jogou para mim tão tranqüilamente, sem nomear-lhe especificamente.

O Segredo Fala aos que Ouvem

Se você ***estiver pronto*** para pô-lo em uso, reconhecerá o segredo pelo menos uma vez em cada capítulo. Gostaria de ter o privilégio de dizer-lhe como o saberá quando estiver pronto a recebê-lo, mas isso o privaria de muitos dos benefícios que receberá ao fazer a descoberta a seu modo.

Enquanto esse livro estava sendo escrito, meu próprio filho, que então estava concluindo seu último ano da faculdade, pegou o manuscrito do segundo capítulo da obra, o leu, e descobriu o segredo por si mesmo. Ele usou a informação tão efetivamente que galgou diretamente um posto de alta responsabilidade com um salário inicial maior do que aquele que um homem mediano jamais alcançará. Sua história foi brevemente contada no capítulo dois.

Quando você ler o livro, talvez desfaça a impressão que possa ter tido, no início da leitura, de que a obra prometia demais. E, também, se alguma vez já se

sentiu deprimido, se já teve dificuldades a vencer que pareciam lhe arrancar a própria alma, se já tentou e fracassou, se alguma vez já esteve incapacitado por causa de doenças ou aflições físicas, a história da descoberta do meu filho e do uso da fórmula de Carnegie pode vir a ser como o oásis no Deserto da Esperança Perdida, aquele oásis que você estava procurando.

O segredo foi muito empregado pelo Presidente Woodrow Wilson durante a Primeira Guerra Mundial. Foi transmitido a todos os soldados que lutaram na guerra, cuidadosamente dosado no treinamento que recebiam antes de ir para o front. Contou-me o Presidente Wilson que ele foi um forte fator na tarefa de angariar os fundos necessários para a guerra.

Uma das coisas interessantes a respeito do segredo é que os que o uma vez o adquirem e o empregam, se descobrem literalmente arrastados em direção ao sucesso. Se você duvida, estude o nome dos que o usaram, sempre que forem mencionados; examine você mesmo o histórico dessas pessoas e convença-se.

Não existe nada ***que não custe alguma coisa!***

O segredo a que me refiro não pode ser obtido sem um preço, embora este seja bem menos que seu valor. Não pode ser adquirido por preço algum por aqueles que não o procuram intencionalmente. Não pode ser revelado, não pode ser comprado por dinheiro, pela simples razão de que se compõe de duas partes. Uma delas já pertence aos que estão prontos para ele.

Serve igualmente bem a todos que estão prontos para ele. Educação nada tem a ver com ele. Muito antes de eu nascer, o segredo foi ter as mãos de Thomas A. Edison e ele o aplicou com tanta inteligência que se tornou o maior inventor do mundo, embora só tivesse tido três meses de instrução.

O segredo passou para Edwin C. Barnes, sócio comercial de Edison. Usou-o com tal eficácia que, embora na época só ganhasse 12.000 dólares por ano, acumulou respeitável fortuna, aposentando-se enquanto ainda jovem. Você encontrará esta história no começo do primeiro capítulo. Irá convencê-lo de que a riqueza não está além do seu alcance, que você poderá ser ainda o que deseja ser, que dinheiro, fama, reconhecimento, felicidade podem ser de todos aqueles que estão preparados e decididos a receber tais bênçãos.

Como é que sei dessas coisas? Você terá a resposta antes de terminar o livro. Poderá encontrá-lo no primeiro capítulo ou na ultima página.

Enquanto me ocupava com a tarefa da pesquisa de vinte anos, que empreendi atendendo o pedido de Mr. Carnegie, analisei centenas de homens afamados, muitos dos quais admitiram terem acumulado suas vastas fortunas utilizando o auxílio do segredo de Carnegie; entre eles estão:

HENRY FORD
WILLIAM WRIGLEY JR.
JOHN WANAMAKER
JAMES J. HILL
GEORGE S. PARKER
E. M. STATLER
HENRY L. DOHERTY
CYRUS H. K. CURTIS
GEORGE EASTMAN
CHARLES M. SCHWAB
HARRIS F. WILLIAMS
DR. FRANK. GUNSAULUS
DANIEL WILLARD
KING G’LLETTE
RALPH A. WEEKS
JUIZ DANIEL T. WRIGHT

JOHN D. ROCKEFELLER
THOMAS A. EDISON
FRANK A. VANDERLIP
F. W. WOOLWORTH
CEL. ROBERT A. DOLLAR
EDWARD A. FILENE
EDWIN C. BARNES
ARTHUR NASH
THEODORE ROOSEVELT
JOHN W. DAVIS
ELBERT HUBBARD
WILBUR. WRIGHT
WILLIAM JENNINGS BRYAN
DR. DAVID STARR JORDAN
J. ODGEN AR.MOUR
ARTHUR BRISBANE
WOODROW WILSON
WILLIAM HOWARD TAFT
LUTHER BURBANK
EOWARD W. BOK
FRANK A. MUNSEY
ELBERT H. GARY
CLARENCE DARROW
DR. ALEXANDER GRAHAM BELL
JOHN H. PATTERSON
JULIUS ROSENWALD
STUART AUSTIN WIER
DR. FRANK CRANE
GEORGE M. ALEXANDER
J. G. CHAPLINE
SEN. JENNINGS RANDOLPH

Estes nomes representam apenas pequena fração das centenas de americanos famosos, cujas realizações financeiras e outras, provam que os que entendem e aplicam o segredo Carnegie, alcançam elevados postos na vida. Nunca conheci ninguém que, inspirado a usar o segredo, não atingisse sucesso notável na carreira escolhida. Jamais conheci alguém que se distinguisse, ou que acumulasse riquezas de monta, sem estar de posse do segredo. Desses dois fatos tiro a conclusão de que o segredo é mais importante, como parte do conhecimento essencial para a autodeterminação, que qualquer outro que se receba através do que é popularmente chamado de “educação”.

O que é educação afinal? Isso foi respondido pormenorizadamente.

O Momento Decisivo em Sua Vida

Em algum momento, à medida que você lê, o segredo a que me refiro saltará da página e se colocara ousadamente diante de você, ***se você estiver pronto para recebê-lo!*** Assim que aparecer, você o reconhecerá. Quer capte o sinal no primeiro, quer no último capítulo, pare um momento, quando ele se apresentar, e faça um brinde, pois a ocasião assinalará o mais importante ponto de mutação de sua vida.

Além disso, lembre-se, no decorrer do livro, que ele trata de fatos e não de ficção, sendo seu propósito transmitir a grande verdade universal pela qual todos os

que estiverem preparados, possam aprender não apenas ***o que fazer, mas como fazê-lo.*** Receberão também ***o estímulo necessário para começar.***

Como palavra final de preparação, antes de iniciar o primeiro capítulo, posso oferecer-lhe uma rápida sugestão, que lhe poderá fornecer a pista para reconhecer o segredo de Carnegie? Ei-la: ***toda a realização, toda a riqueza ganha, tem seu inicio numa idéia!***

Se você estiver pronto para a revelação do segredo, então você já possui metade dele; por isso, reconhecerá prontamente a outra metade, no momento em que esta estiver diante de sua mente.

NAPOLEON HILL

PENSAMENTOS SÃO COISAS

O poder que prenuncia o sucesso é o poder da mente. Como fazer com que a vida diga SIM, em vez de NÃO, aos seus planos e ambições.

NA VERDADE, ***pensamentos são coisas,*** e coisas bem poderosas quando se unem a propósitos definidos, persistência e um ardente desejo de serem traduzidos em riquezas ou outros objetos materiais.

Há alguns anos, Edwin C. Barnes descobriu quanto é verdade que os homens realmente ***pensam e enriquecem.*** A descoberta não se deu de uma vez. Chegou aos poucos, começando com o ardente desejo de se tornar sócio do grande Edison.

Uma das características principais desse desejo era o de ser ***definido.*** Queria trabalhar ***com*** Edison e não ***para*** ele. Observe cuidadosamente a descrição de como procedeu para traduzir o desejo em realidade e terá, então, maior compreensão dos princípios que conduzem à riqueza.

Quando tal desejo ou impulso passou, pela primeira vez, em sua mente, não se achava ainda em condições de agir. Duas dificuldades se interpunham em seu caminho: não conhecia Edison, nem podia pagar a passagem de trem para East Orange, em New Jersey.

Essas dificuldades teriam sido suficientes para desanimar a maioria dos homens, de fazer qualquer tentativa de levar avante o desejo. Mas o desejo que ele nutria não era um desejo comum!

Edison Olhou para Ele...

Apresentou-se no laboratório de Edison, anunciando que viera para fazer negócios com o inventor. Referindo-se ao primeiro encontro Barnes-Edison, disse esse último, anos mais tarde:

"Lá estava ele diante de mim, parecendo um camarada comum; ***mas havia algo na expressão de seu rosto, que transmitia a impressão de que estava decidido a conseguir o que buscava.*** Eu aprendera, em longos anos de experiência com os homens, que quando alguém realmente deseja uma coisa tão intensamente, a ponto de arriscar todo o futuro numa simples jogada para consegui-la, não poderá deixar de ser bem sucedido. Dei-lhe a oportunidade que pedia, ***porque***

percebi que resolvera não arredar pé enquanto não obtivesse êxito. Acontecimentos subseqüentes comprovaram que não houvera erro.”

Não podia ter sido a aparência do jovem que lhe garantira a oportunidade no escritório de Edison, pois essa era contra ele. O que contou foi o que ele ***pensava.***

Barnes não conseguiu ser sócio de Edison na primeira entrevista. O que conseguiu foi a oportunidade de trabalhar nos estabelecimentos de Edison, por um salário bastante insignificante.

Passaram-se meses. Aparentemente, nada acontecia que aproximasse o ambicionado objetivo que Barnes se impusera como seu ***principal propósito absoluto.*** Mas, algo de importante acontecia na mente de Barnes. Intensificava, constantemente, seu desejo de tornar-se sócio de Edison.

Psicólogos acertaram ao dizer que “quando alguém está realmente pronto para alguma coisa, essa coisa não deixa de aparecer.” Barnes estava pronto para uma sociedade comercial com Edison. Além disso, estava decidido a perseverar nisso até obter o que procurava.

Não dizia a si mesmo: “Bem, o que adianta? Acho que vou mudar de idéia e tentar um emprego de vendedor.” O que dizia era: “Vim aqui para fazer negócios com Edison e atingirei a meta, mesmo que leve o resto de minha vida.” ***E estava mesmo decidido!*** Que história diferente teriam os homens para contar se adotassem um propósito definido e, permanecessem firmes nele até vê-lo transformado em ardente obsessão!

Talvez o jovem Barnes não o soubesse na época, mas sua determinação férrea, a persistência em apoiar-se num simples desejo, estavam destinados a vencer qualquer oposição e trazer-lhe a oportunidade que procurava.

A Oportunidade Veio pela Porta dos Fundos

Quando chegou a oportunidade, apareceu de forma diferente e de uma direção diferente da que Barnes esperava. Este é um dos truques da oportunidade. Tem o hábito astuto de penetrar pela porta dos fundos, disfarçada, por vezes, de desgraça ou de derrota temporária. Por isso, talvez, é que tantos deixam de reconhecê-la.

Edison acabara de aperfeiçoar um novo invento para escritório, chamado, na época, de “Máquina de Ditar Edison”. Os vendedores não estavam entusiasmados com a máquina. Não acreditavam poder vendê-la sem grande esforço.

Barnes sabia que poderia vender a máquina, sugerindo-o a ele, que imediatamente lhe deu a chance. Conseguiu vendê-la, e tão satisfatoriamente, que Edison lhe deu um contrato de distribuição e vendas de âmbito nacional. Dessa sociedade comercial nasceu a riqueza, em dinheiro, de Barnes, mas ele fez algo infinitamente maior. Provou que se pode, realmente, pensar e enriquecer.

Quanto de dinheiro lhe valeu seu desejo original, não posso saber. Talvez lhe trouxesse dois ou três milhões de dólares, mas a quantia, seja qual for, torna-se insignificante comparada à qualidade maior que adquiriu, através do conhecimento ***de que um impulso intangível de pensamento pode ser transformado em prêmios materiais,*** aplicando-se os princípios conhecidos.

Barnes literalmente pensou numa sociedade com o grande Edison! Pensou numa fortuna. Nada tinha para começar, exceto a capacidade de saber o que queria e a determinação de persistir no desejo até realizá-lo.

O Homem que Desistiu Cedo Demais

Uma das causas de fracasso mais comuns é o hábito de desistir, quando se é acometido de ***derrota temporária.*** Todos são culpados desse erro, numa ou noutra ocasião.

Um tio de R. U. Darby foi atingido pela "febre do ouro", nos dias da corrida do ouro e lá se foi para o Oeste, para escavar e enriquecer. ***Nunca ouvira dizer que mais ouro fora extraído dos pensamentos dos homens do que jamais saíra da terra.*** Fez valer seus direitos e foi trabalhar de pá e picareta.

Após semanas de trabalho, foi recompensado pela descoberta do minério reluzente. Precisava de máquinas para trazer o minério para a superfície. Sem alarde, cobriu a mina, refez as pegadas que o levavam a sua casa, em Williamsburg, Maryland e contou aos parentes e a alguns vizinhos do "achado". Reuniram dinheiro para as máquinas necessárias e mandaram-nas por navio. O tio e Darby voltaram ao trabalho na mina.

O primeiro carro de minério foi extraído e enviado a uma fundição. O que voltou demonstrou que possuíam uma das mais ricas minas de Colorado! Com algumas cargas mais do minério, poderiam saldar as dívidas. Depois viriam os enormes lucros.

As perfuratrizes penetraram na terra, enquanto aumentavam as esperanças de Darby e seu tio. Então, algo aconteceu. O veio de minério de ouro desapareceu! Tinham chegado ao fim do arco-íris e o pote de Duro não mais estava lá. Continuaram a perfurar, tentando, desesperadamente, encontrar o veio de novo – tudo em vão.

Finalmente, resolveram ***desistir.***

Venderam a maquinaria a um negociante de ferro velho, por algumas centenas de dólares e levaram o trem de volta. O dono do ferro velho chamou um engenheiro de minas, para que examinasse a mina e fizesse uns cálculos. O engenheiro concluiu que o projeto falhara porque os donos não estavam habituados às "linhas falhas". Seus cálculos mostraram que o veio seria encontrado a ***apenas um metro de onde os Darby tinham parado de perfurar!*** Foi exatamente onde o encontraram!

O homem do ferro velho retirou milhões de dólares em minério, da mina, porque foi suficientemente esperto para procurar o conselho de um perito, antes de desistir.

Sucesso a um Passo Além da Derrota

Longo tempo depois, Darby recuperou a perda, com grande margem, ***quando fez a descoberta*** de que o desejo pode transformar-se em ouro. A descoberta teve lugar depois que entrou no ramo de vendas de seguros de vida.

Lembrando-se de que perdera enorme fortuna por ter parado a três passos do ouro, Darby lucrou com a experiência, em seu trabalho, pelo método simples de dizer a si mesmo: "Parei a três passos do ouro, mas jamais pararei porque os homens me dizem 'não', ao meu pedido de que comprem seguro de vida."

Darby tornou-se parte de um pequeno grupo de homens que vendem, anualmente, mais de um milhão de dólares. Deve sua persistência a ação que aprendeu com sua desistência no ramo da mineração do ouro.

Antes que o sucesso chegue na vida de qualquer homem, ele encontrará, com certeza, muitas derrotas temporárias e, talvez, algum fracasso. Quando a derrota alcança homem, a coisa mais fácil e lógica a fazer é desistir. É o que faz exatamente, a maioria das pessoas.

Mais de cinco mil dos homens de maior sucesso que este país jamais teve, contaram ao autor que seu maior êxito chegou justamente a um passo ***além*** do ponto em que a derrota os alcançara. O fracasso é um malandro com aguçado senso de

ironia e astúcia. Sente grande prazer em derrotar a pessoa, quando o êxito esta quase ao seu alcance.

A Criança que Dominou o Homem

Pouco depois que Darby se formou na “Escola dos Golpes Duros”, decidindo aproveitar a experiência que tivera no ramo da mineração do ouro, teve a sorte de estar presente numa ocasião que lhe demonstrou que um “Não” não precisa, necessariamente, significar não.

Uma tarde, ajudava o tio a moer trigo num moinho antigo. O tio dirigia uma grande fazenda, em que viviam alguns colonos de cor, partilhando a colheita. Silenciosamente, abriu-se a porta e uma criança de cor, pequena, filha de um dos arrendatários, entrou, parando ao lado da porta.

O tio ergueu os olhos, e, vendo a criança, berrou-lhe, asperamente: “o que é que você quer?”

Medrosa, a criança respondeu: “Mamãe ***dizeu*** para mandar cinqüenta centavos para ela.”

“Não o farei”, retorquiu o tio, “e agora corra para casa.”

“Si, sinhô”, disse a menina, ***mas não se moveu.***

O velho continuou o serviço e, estava tão entretido, que nem percebeu que a criança não ia embora. Ao erguer os olhos, deparou com ela no mesmo lugar; gritou-lhe: “Já lhe disse que fosse para casa. Agora vá, senão vou bater em você”.

“Si, sinhô”, respondeu a criança, ***mas não se mexeu.***

O tio largou um saco de farinha que ia despejar no funil, apanhou um bastão do barril e se dirigiu a criança com uma expressão que indicava barulho.

Darby conteve a respiração. Estava certo de que testemunharia uma violência. Sabia que o tio tinha um temperamento feroz.

Quando este chegou ao lugar em que estava a menina ela deu um passo à frente, rapidamente, olhou-o nos olhos e gritou no tom mais alto de sua voz aguda: ***“Minha mãe têm de ter os cinqüenta centavos!”***

O tio parou, olhou-a por um momento, depois colocou o pau no chão, e, tirando do bolso meio dólar, deu-o a criança.

Esta pegou o dinheiro e se afastou, devagar, em direção a porta, sem tirar os olhos, por um minuto sequer, do homem que acabara de dominar. Depois que ela se foi, o tio se sentou numa caixa e ficou a olhar pela janela, para o espaço, por mais de dez minutos. Refletia, horrorizada, sobre a “surra” que levara.

Darby também raciocinava. Fora a primeira vez, em toda a sua experiência, que vira uma criança de cor ***dominar*** uma pessoa adulta branca. Como o fizera? O que sucedera ao tio que o fizera perder a ferocidade e se tornar dócil como um cordeiro? Que estranho poder usara a criança, que a tornara dona da situação? Estas e outras perguntas semelhantes passavam pela mente de Darby, mas ele só encontraria a resposta anos mais tarde, quando me contou a história.

E, coisa estranha: esta experiência incomum foi contada ao autor no velho moinho, no próprio local em que o tio sofrera a derrota.

O “Sim” por Trás do “Não”

Enquanto estávamos naquele velho moinho poeirento, Darby repetiu a história da estranha conquista e terminou, indagando: “Qual a conclusão que tira disso? Que estranho poder usou a criança, a ponto de conseguir vencer tão completamente meu tio?”

A resposta será encontrada nos princípios descritos neste livro. É uma resposta total e completa. Contem pormenores e instruções suficientes para permitir a qualquer um entender e aplicar a mesma força na qual a criança tropeçou acidentalmente.

Conserve a mente alerta e observara exatamente o estranho poder que veio salvar a menina. Terá um vislumbre desse poder no capítulo seguinte. Algures, neste livro, encontrara a idéia que aguçara seus poderes receptivos, colocando, sob suas ordens, em seu próprio benefício, o mesmo poder irresistível. A percepção de tal poder pode chegar-lhe no primeiro capítulo, ou perpassar-lhe a mente em algum dos subseqüentes. Pode chegar na forma de uma única idéia, ou como um plano ou propósitos. Ou, ainda, pode fazer com que volte às experiências anteriores de derrota, trazendo a superfície alguma lição pela qual poderá recuperar tudo o que perdeu através da derrota.

Depois que descrevi a Darby o poder inadvertidamente empregado pela criança, ele logo rememorou seus trinta anos de experiência como vendedor de seguros de vida” reconhecendo, com franqueza, que o sucesso alcançado neste ramo, devia-o, e muito, a lição que aprendera com a menina.

Darby salientou: “Todas às vezes que um cliente em potencial tentava levar-me na conversa, sem comprar, eu via aquela criança, parada no velho moinho, os grandes olhos fulgurantes de desafio e dizia a mim mesmo: ‘Tenho de conseguir esta venda’. A melhor parte das vendas se processou depois que as pessoas diziam ‘Não’.”

Recordou, também, o erro que cometera, ao recuar a apenas três passos do ouro. “Mas”, afirmou, “aquela experiência não passou de uma benção disfarçada. Ensinou-me a continuar continuando, por mais duro que fosse, lição essa que eu tinha de aprender, antes de poder ter êxito no que quer que fosse.”

As experiências de Darby eram bastante comuns e simples, mas continham a resposta aos desígnios da vida; portanto, eram-lhe tão importantes quanta a própria vida. Aproveitou as duas experiências dramáticas porque ***as analisou,*** encontrando a lição que ensinavam. Mas o que acontece ao homem que não possui nem tempo, nem vontade de estudar o fracasso, em busca do conhecimento que pode conduzir ao sucesso? Onde e como aprenderá ele a arte de converter a derrota em trampolins para a oportunidade?

Em resposta a essas perguntas e que este livro foi escrito.

Com uma Idéia Sensata Você Alcançará Sucesso

A resposta exigiu a descrição de treze princípios, mas lembre-se, ao ler, que a resposta que você procura as perguntas que o fizeram refletir sobre a singularidade da vida, pode ser encontrada em sua própria mente, por meio de alguma idéia, plano ou propósito, aptos a surgir na mente, durante a leitura.

Uma idéia sensata é tudo o que necessitamos para alcançar sucesso. Os princípios descritos neste livro contem os meios e modos de criar idéias úteis.

Antes de prosseguirmos abordando a descrição de tais princípios, acreditamos que você merece receber essa importante sugestão:

Quando as riquezas começam a vir, vem com tal rapidez, em tal abundância, que a gente se pergunta onde se escondiam durante todos aqueles anos estéreis.

Esta é uma declaração surpreendente, ainda mais se tomarmos em consideração a crença popular de que a riqueza só vem aos que trabalham duramente e por longo tempo.

Quando você começar a pensar e a enriquecer, observará que a riqueza começa com um estado de espírito, com decisão e propósito, com trabalho pequeno ou árduo. Você e todos os outros devem estar interessados em saber como se adquire o estado de espírito que atrai riquezas. Eu passei vinte e cinco anos pesquisando, porque também quis saber “quão ricos os homens se tornam desse modo.”

Observe atentamente: assim que você dominar os princípios desta filosofia e começar a seguir as instruções para a aplicação daqueles princípios, seu estado financeiro começará a melhorar e tudo o que você tocar começará a transformar-se numa vantagem em seu próprio benefício. Impossível? Absolutamente!

Uma das principais fraquezas humanas é a familiaridade do homem comum com a palavra "impossível". Sabe todas as regras que não dão certo. Sabe todas as coisas que não podem ser feitas. Este livro foi escrito para os que procuram as regras que tornam os outros bem sucedidos e estão dispostos a arriscar tudo nessas regras.

O sucesso chega àqueles que têm a consciência do sucesso.

O fracasso vem aos que, com indiferença, se tornam cônscios do fracasso.

O objetivo deste livro é ajudar aos que procuram aprender a arte de mudar suas atitudes, de fracasso consciente a sucesso consciente.

Outra fraqueza, encontrada em gente demais, é o hábito de medir tudo e a todos, por ***suas próprias*** impressões e crenças. Algumas pessoas que lerem isto acreditam que não poderão pensar e enriquecer, porque seus hábitos de raciocínio foram calcados na pobreza, necessidade, miséria, fracasso e derrota.

Essa gente infeliz lembra-me um chinês proeminente, que foi a América para ser educado no sistema americano. Freqüentou a Universidade de Chicago. Um dia, o Presidente Harper encontrou o jovem oriental no pátio, parou para bater um papo com ele, durante alguns minutos, terminando por indagar o que é que mais o impressionara como sendo a característica principal do povo americano.

"Ora!", exclamou o estudante, "a estranha forma dos olhos. Vocês têm os olhos puxados!"

O que dizemos nós dos chineses?

Recusamos acreditar naquilo que não compreendemos. Cremos, tolamente, que nossas próprias limitações são a medida certa das limitações. Certamente os olhos dos outro "estão puxados, porque não são iguais aos nossos.

"O Quero e o Obterei"

Quando Henry Ford decidiu produzir seu famoso motor V-8, quis construir um motor com todos os oito cilindros colocados num só bloco. Deu aos engenheiros as instruções necessárias para fazer um projeto da máquina. O desenho foi feito no papel, mas os engenheiros concordaram, unanimemente, em que era ***impossível*** engastar um motor de oito cilindros numa só peça.

Ford disse: "Façam-no de qualquer maneira."

"Mas", replicaram, "é impossível!"

"Continuem", ordenou Ford, "e permaneçam no serviço até conseguirem, não importa quanta tempo leve."

Os engenheiros continuaram. Nada mais lhes restava fazer senão permanecer no quadro da Ford. Passaram-se seis meses e nada aconteceu. Outros seis meses se passaram e ainda. Os engenheiros tentavam todos os planos concebíveis para executar as ordens, mas a coisa parecia fora de dúvida: "impossível!"

No fim do ano, Ford conferenciou com os engenheiros, que novamente lhe informaram que não tinham encontrado jeito de executar-lhe às ordens.

"Vão em frente", teimou Ford. "Quero-o e o obterei." Prosseguiram, então, e, como por passe de mágica o segredo foi descoberto.

A determinação de Ford vencera mais uma vez!

Talvez esta história não tenha sido descrita com absoluta precisão, mas em resumo e no conteúdo, está correta. Tire suas deduções, você que quer pensar e enriquecer, do segredo dos milhões Ford, se puder não será preciso procurar muito.

Henry Ford foi um sucesso, porque entendeu e aplicou os princípios do sucesso. Um deles é o desejo, o conhecimento do que se quer. Lembre-se da história

de Ford enquanto lê e assinale as linhas nas quais o segredo de sua estupenda realização foi descrita. Se puder fazê-lo, se puder apontar o determinado grupo de princípios que tornaram Henry Ford rico, você poderá igualar-lhe os feitos, em quase qualquer dos ramos para os quais têm vocação.

Um Poeta Percebeu a Verdade

Quando Henley escreveu estas linhas proféticas: “Sou o dono do meu destino, capitão da minha alma”, deveria ter-nos informado que se somos donos do nosso destino e capitães da nossa alma é ***porque*** temos o poder de controlar nossos pensamentos.

Deveria ter-nos contado que nosso cérebro fica magnetizado pelos pensamentos dominantes que abrigamos na mente e que, por meios que não são familiares a nenhum homem, esses “imãs” atraem para nós as forças, pessoas, circunstâncias da vida que se harmonizam com a natureza dos nossos pensamentos ***dominantes.***

Deveria ter-nos contado que, antes de podermos acumular riquezas em abundância, devemos imantar nossas mentes com um desejo intenso de riquezas; devemos tornar-nos desejosos de dinheiro, até que esse desejo nos leve a criar planos definidos para adquirí-lo.

Mas, sendo poeta e não filósofo, Henley contentou-se em declarar a grande verdade em forma poética, deixando aos que o seguiram a interpretação filosófica de suas linhas.

Pouco a pouco a verdade se revelou, até que agora parece certo que os princípios descritos neste livro contem o segredo do domínio de nosso destino econômico.

Um Jovem Compreende seu Destino

Estamos prontos, agora, a examinar o primeiro destes princípios. Mantenha o espírito aberto e lembre-se, ao ler, de que não são invenção de ninguém em particular. Os princípios funcionaram para muitos. Você poderá empregá-los em seu próprio e duradouro benefício.

Achará fácil e não difícil, fazê-lo.

Há alguns anos, fiz o discurso de formatura no Salem College, em Salem, na Virginia Ocidental. Salientei o princípio descrito no capítulo seguinte, com tal intensidade, que um dos membros da classe de bacharelandos apropriou-se dele completamente, tornando-o parte de sua própria filosofia. O jovem se tornou deputado e fator importante na administração Franklin D. Roosevelt. Escreveu-me uma carta, que tão claramente refletia sua opinião sobre o princípio esboçado no capítulo seguinte, que resolvi publicá-la, como introdução ao referido capítulo. Fornece uma idéia das compensações futuras:

Meu caro Napoleon:

Minha tarefa, como membro do Congresso, tendo-me dado compreensão dos problemas de homens e mulheres, faz com que lhe escreva, para oferecer-lhe uma sugestão que poderá ser útil a milhares de pessoas dignas.

Em 1922, quando fez o discurso de formatura no Salem College, era eu um dos bacharelandos. Naquele discurso, o senhor implantou-me no mente a idéia que foi responsável pela oportunidade que tenho agora de servir ao povo de meu Estado, e será responsável, em grande escala, por qualquer futuro sucesso que possa ter.

Lembro-me, como se fosse ontem, da maravilhosa descrição do método pelo qual Henry Ford, com muito pouca instrução, sem um centavo, sem amigos influentes,

se elevou a grandes alturas. Resolvi, então, antes mesmo de terminado o seu discurso, que lutaria por um lugar para mim, não importando as dificuldades que tivesse de vencer.

Milhares de jovens terminarão os estudos este ano e dentro dos próximos anos. Cada um deles procurará exatamente tal mensagem de estímulo prático, como a que recebi do senhor. Quererão saber para onde se dirigir, o que fazer para começar a vida. O senhor poderá contar-lhes, porque já ajudou a resolver os problemas de tanta gente.

Há milhares de pessoas na América, hoje em dia, que gostariam de saber como converter idéias em dinheiro, pessoas que têm de começar do nada, sem dinheiro e indenizar-se das perdas. Se alguém pode ajudá-los, esse alguém é o senhor.

Se publicar o livro, gostaria de possuir o primeiro exemplar que sair da máquina, pessoalmente autografado pelo senhor.

Com os melhores votos, creia-me

Cordialmente seu,

JENINGS RANDOLPH

Trinta e cinco anos depois de ter feito o discurso, tive o prazer de voltar ao Salem College em 1957 e fazer o discurso especial de despedida, por ocasião da formatura da turma. Foi-me então concedido o título de Doutor Honoris Causa de Literatura.

Desde 1922, venho observando Jenings Randolph, que se elevou a diretor de uma das linhas aéreas mais importantes da nação, grande e inspirado orador e senador dos Estados Unidos, pela Virginia Ocidental.

PONTOS A FIXAR:

Tal qual Edwin Barnes, um homem pode estar mal vestido e sem dinheiro, mas seu desejo ardente poderá trazer-lhe a oportunidade de sua vida.

Quanto mais você trabalhar na direção certa, mais próximo estará do sucesso. Muita gente desiste quando o sucesso está a seu alcance. Deixam-no para que outros o arrebatem.

Propósito é a pedra angular, de qualquer realização, grande ou pequena. Um homem forte poderá ser derrotado por uma criança que tenha o propósito. Mude seus hábitos de pensar sobre o significado de sua tarefa e conseguirá, muitas vezes, alcançar o aparentemente impossível.

Como Henry Ford, você poderá transmitir aos outros sua fé e persistência e conseguir fazer bem o “impossível”.

Tudo o que a mente humana pode conceber e acreditar, poderá alcançar.

PASSO NÚMERO 1
EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

DESEJO

Os sonhos se tornam realidade quando o desejo os transforma em ação concreta. Peça grandes presentes à vida e a estimulará a dá-los a você.

QUANDO EDWIN C. BARNES desceu do trem de carga, em East Orange, New Jersey, há mais de cinqüenta anos, poderia parecer um vagabundo, mas seus ***pensamentos*** eram os de um rei!

Enquanto se encaminhava, dos trilhos da estação ao escritório de Thomas A. Edison, sua mente trabalhava. Via-se ***na presença de Edison.*** Ouvia-se pedindo uma oportunidade a Edison, de concretizar a consumidora obsessão de sua vida, o desejo ardente de tornar-se sócio comercial do grande inventor.

O desejo de Barnes não era uma ***esperança!*** Não era um ***anseio!*** Era um desejo agudo, que transcendia a tudo o mais. Era definido.

Alguns anos mais tarde, Edwin C. Barnes novamente se postou diante de Edison, no mesmo escritório em que conheceu o inventor. Dessa vez, seu desejo traduzira-se em realidade. ***Estava em negócios com Edison.*** O sonho dominante de sua vida tornara-se realidade.

Barnes foi bem sucedido por ter escolhido um objetivo definido, colocando toda a sua energia, força de vontade, todo o esforço, tudo, por trás daquele objetivo.

Nenhum Caminho para a Retirada

Cinco anos se passaram antes que aparecesse a oportunidade que buscava. Para todos, menos para si mesmo, ele parecia apenas um dente a mais na engrenagem comercial de Edison. Em sua mente, porém, via-se como sócio de Edison, a cada minuto, desde o dia em que começara a trabalhar lá.

É um exemplo notável do poder de um desejo definido. Barnes conquistou seu objetivo porque queria ser sócio de Edison, mais do que qualquer outra coisa na vida. Criou um plano, para atingir seu propósito. Mas destruiu todas as pontes atrás de si. Sustentou o desejo até tornar-se a obsessão dominante de sua vida – e – finalmente, um fato.

Quando se dirigiu a East Orange não disse a si mesmo: “Tentarei induzir Edison a dar-me alguma espécie de emprego”, mas sim: “Verei Edison e o avisarei de que vim para entrar em negócios com ele.”

Ele não disse: “Conservarei os olhos abertos para outra oportunidade, caso falhe em obter o que quero na organização Edison.” Mas disse: “Só há uma coisa no mundo que estou resolvido a obter e é uma sociedade comercial com Thomas A. Edison. Queimarei todas as pontes à minha retaguarda e arriscarei todo o futuro na minha capacidade de conseguir o que quero.”

Não deixou a si mesmo nenhum caminho possível para a retirada. Tinha de vencer ou perecer!

Eis toda a história do sucesso de Barnes.

Ele Incendiou Seus Navios

Há muito tempo, um grande guerreiro enfrentou uma situação que lhe exigiu uma decisão capaz de lhe assegurar o sucesso no campo de batalha. Estava para mandar o exército contra poderoso inimigo, cujos homens excediam, em número, os seus. Embarcou os soldados nos navios, navegou para o país inimigo, desembarcou homens e equipamento, dando então a ordem de atear fogo aos barcos, que os tinham transportado. Dirigindo-se aos homens, antes da primeira batalha, disse ele: "Vocês estão vendo os barcos em chamas. Isso significa que não podemos deixar essas praias, vivos, a não ser que ganhemos! Não temos escolha agora – ***vencemos*** – ou ***perecemos!"***

Venceram.

Toda a pessoa que vence numa iniciativa, deve estar pronta a atear fogo aos seus navios, cortando todas as retiradas. Somente assim procedendo é que se pode ter certeza de um estado de espírito conhecido como ardente desejo de vencer, o que é essencial ao sucesso.

Na manhã seguinte ao grande incêndio de Chicago, um grupo de comerciantes estava na rua State, vendo os escombros fumegantes do que tinham sido suas lojas. Fizeram uma conferência para resolver se tentariam reconstruir, ou se deixariam Chicago, para começar outra vez, numa parte mais promissora do país. Chegaram à decisão – todos, exceto um – de deixar Chicago.

O comerciante que resolvera ficar e reconstruir apontou o dedo para as ruínas de sua loja e disse: "Senhores, nesse mesmo lugar construirei a maior loja do mundo, não importando quantas vezes ela possa incendiar-se."

Isso foi há quase um século. A loja foi construída. Lá está ela hoje, monumento altaneiro ao poder do estado de espírito conhecido como desejo ardente. Teria sido muito mais fácil para Marshall Field fazer o que seus colegas comerciantes fizeram. Quando as coisas ficaram pretas e o futuro parecia sombrio, arrumaram as malas e foram para onde as coisas pareciam mais fáceis.

Note bem a diferença entre Marshall Field e os outros comerciantes, porque é a mesma diferença que distingue praticamente a todos os que têm êxito, dos que fracassaram.

Todo o ser humano que alcança a idade da compreensão do propósito do dinheiro anseia por ele. Ansiar não traz riquezas. Mas ***desejá-las*** num estado de espírito que se torna obsessão, planejar modos e meios definidos para adquiri-las, sustentar os planos com persistência ***que não reconhece o fracasso,*** trará riquezas.

Seis Passos que Transformaram os Desejos em Ouro

O método pelo qual o ***desejo*** de riquezas pode ser transmudado em seu equivalente financeiro consiste nós seguintes passos, definidos e práticos:

1. Fixe, em seu espírito a quantia ***exata*** de dinheiro que deseja. Não é suficiente dizer apenas: "Quero bastante dinheiro." Seja positivo quanto à quantia. (Há uma razão psicológica para essa positividade que será descrita em capítulo subseqüente.)

2. Determine, exatamente, o que pretende ***dar*** em retribuição pelo dinheiro que deseja. (Não existe o "algo de graça" como realidade.)

3. Estabeleça uma data definida de quando pretende ***possuir*** o dinheiro que deseja.

4. Crie um plano definido para levar a cabo seu desejo e comece já, quer esteja pronto, quer não para por o plano em ***ação.***

5. Escreva uma declaração clara e concisa da quantidade de dinheiro que pretende obter, fixe o limite de tempo para sua aquisição, estabeleça o que pretende dar em troca do dinheiro e descreva, claramente, o plano através do qual pretende acumulá-lo.

6. Leia sua declaração em voz alta, duas vezes por dia, uma vez antes de deitar-se à noite e outra após levantar-se de manha. Ao lê-la, veja, sinta e acredite-se já de posse do dinheiro.

É importante que siga as instruções descritas nesses seis passos. É especialmente importante que observe e siga as instruções do sexto parágrafo. Você pode dizer que lhe é impossível "ver-se de posse do dinheiro", antes de tê-lo, realmente. Eis como um ***desejo ardente*** poderá vir em seu auxilio. Se você ***deseja*** mesmo o dinheiro tão avidamente, que seu desejo chega a ser obsessão, não terá dificuldades em convencer-se de que o obterá. O objetivo é querer o dinheiro e estar tão resolvido a obtê-lo que você se ***convence*** de que o terá.

Princípios que Valem Cem Milhões

Aos não iniciados, aos não versados nos princípios operantes da mente humana, essas instruções podem parecer pouco práticas. Será útil, a todos os que não reconhecerem a segurança dos seis passos, saber que a informação que transmito veio de Andrew Carnegie, que começou como operário comum numa fábrica de aço, conseguindo, apesar do início humilde, fazer com que esses princípios lhe trouxessem fortuna muito maior que cem milhões de dólares.

Pode ser útil saber, também, que os seis passos aqui recomendados foram cuidadosamente verificados pelo falecido Thomas A. Edison, que neles colocou o selo de aprovação, considerando-os não só os passos essenciais para a acumulação de dinheiro, mas para atingir qualquer objetivo.

Os passos não exigem "trabalho árduo". Não impõem sacrifícios. Não requerem que você se torne ridículo ou crédulo. Aplicá-los não exige grande educação. Mas a aplicação bem sucedia desses seis passos exige ***imaginação*** suficiente para possibilitá-lo a ver e entender que o acúmulo de dinheiro não pode ser deixado ao acaso, ou à boa sorte. É preciso compreender que todos os que acumularam grandes fortunas passaram primeiro por muito sonho, esperança, anseio, desejo, e planejamento, ***antes*** de adquirir dinheiro.

Você deve saber, desde já, que nunca poderá obter grandes quantidades de riqueza se não arder de ***desejo*** por dinheiro e realmente ***acreditar*** que o possuirá.

Grandes Sonhos Podem Transformar-se em Riquezas

Nós que estamos nesta corrida de riquezas devemos saber que este mundo mudado em que vivemos exige novas idéias, novas maneiras de fazer as coisas, novos líderes, novas invenções, novos métodos de ensino, novos métodos de compra e venda, novos livros, nova literatura, novos programas de televisão, novas idéias para fitas de cinema. No fundo de toda essa procura por coisas novas e melhores, é preciso

possuir uma qualidade para vencer: ***propósito definido,*** conhecimento do que se quer e um ***desejo*** ardente de possuí-lo.

Nós que desejamos acumular riquezas, devemos lembrar-nos que os verdadeiros líderes do mundo sempre foram homens que dominaram e empregaram as forças intangíveis e invisíveis da oportunidade ainda inexistente, convertendo-as (as forças, ou impulsos do pensamento), em arranha-céus, cidades, fábricas, aviões, automóveis e todos os tipos de utilidades que tomam a vida mais agradável.

Ao planejar a aquisição da sua quantidade de riquezas, não deixe que ninguém influa sobre você, zombando do sonhador.

Para conseguir os grandes prêmios nesse mundo mudado, é preciso captar o espírito dos grandes pioneiros do passado, cujos sonhos deram à civilização tudo o que tem de valioso, o espírito que serve de sangue vital do nosso próprio país – a sua oportunidade e a minha, para desenvolver e negociar nossos talentos.

Se o que você quiser fazer está certo e ***você acredita nisso,*** vá em frente e faça-o! Concretize seu sonho e não se importe com o que "eles" possam dizer se você sofrer uma derrota temporária. "Eles" talvez não saibam que cada fracasso traz em si a semente de um êxito equivalente.

Thomas Edison sonhava com a lâmpada que podia ser operada por meio de eletricidade, começando, onde se encontrava, a pôr seu sonho em ação e, apesar de mais de ***dez mil fracassos,*** persistiu no sonho até tomá-lo realidade física. Sonhadores práticos ***não desistem!***

Whelan sonhava com uma cadeia de charutarias, transformou o sonho em ação e agora as "Charutarias Unidas" ocupam os melhores cantos na América.

Os irmãos Wright sonhavam com uma máquina que voasse. Atualmente, podemos ver evidências, no mundo inteiro, de que o sonho era sensato.

Marconi sonhou com um sistema que utilizasse as forças intangíveis do éter. Provas de que não sonhou em vão podem ser encontradas em cada aparelho de rádio e televisão do mundo. Pode interessar-lhe saber que os "amigos" de Marconi fizeram-no ser detido e examinado, num hospital psiquiátrico, quando ele anunciou que descobrira o princípio através do qual poderia enviar mensagens pelo ar, sem o auxílio de fios ou quaisquer outros meios físicos de comunicação. Os sonhadores de hoje passam melhor.

O mundo esta repleto com uma tal quantidade de oportunidades, que os sonhadores do passado jamais conheceram.

Colocaram o Desejo por Trás dos Sonhos

O desejo ardente de ser e de fazer é o ponto inicial do qual deve partir o sonhador. Os sonhos não nascem da indiferença, do ócio ou da falta de ambição.

Lembre-se de que todos os que têm sucesso na vida partem de um mau começo, passam por muitas lutas desanimadoras, antes de "chegar". O ponto culminante na vida dos bem sucedidos geralmente chega no momento de alguma crise, através da qual são apresentados ao seu "outro eu".

John Bunyan escreveu ***The Pilgrim's Progress***, que está entre os melhores livros ingleses, depois de ter penado numa prisão e de ter sido dolorosamente punido por causa de suas opiniões religiosas.

O. Henry descobriu o gênio adormecido em seu cérebro, depois de ter sofrido grande desgraça e de ter ficado numa cela de prisão. Forçado pela desgraça a conhecer seu "outro eu" e a usar a imaginação, descobriu que era um grande autor e não um miserável criminoso e marginal.

Charles Dickens começou colando rótulos em latas de graxa. A tragédia do seu primeiro amor penetrou-lhe as profundezas da alma, convertendo-o num dos autores de fama mundial, realmente grande. Essa tragédia produziu primeiro ***David***

Copperfield, depois uma série de outras obras, que fizeram o mundo mais rico e melhor para todos os seus leitores.

Helen Keller tornou-se surda, muda e cega, logo depois que nasceu. Apesar da enorme desgraça, escreveu o nome, indelevelmente, nas páginas da história dos grandes. Sua vida toda serve de prova de que ***ninguém está totalmente derrotado, enquanto não aceitar a derrota como realidade.***

Robert Burns era um camponês iletrado. Atormentado pela pobreza, cresceu bêbado. O mundo se tornou mais belo por ele ter vivido, pois agasalhou lindos pensamentos poéticos, o que arrancou um espinho, plantando, em seu lugar, uma rosa.

Beethoven era surdo, Milton cego, mas seus nomes permanecerão para sempre, porque sonharam e traduziram os sonhos em pensamento organizado.

Existe diferença entre ansiar por algo e estar pronto a recebê-lo. Ninguém está ***pronto*** para alguma coisa, enquanto não ***acreditar*** que poderá obtê-la. O estado de espírito deve ser o de ***convicção,*** e não mera esperança ou anseio. Mente receptiva é essencial à crença. Mente fechada não inspira fé, coragem ou crença.

Lembre-se de que não se exige mais esforço para um alto objetivo na vida, para a abundância e prosperidade, do que para aceitar a miséria e a pobreza. Um grande poeta formulou essa verdade universal através destas linhas:

Regateei com a vida por um centavo,
E a Vida não quis pagar mais,
Por mais que eu implorasse à noite
Quando contava meus magros haveres.

Pois a Vida é apenas empregador,
Dá-lhe o que você pede,
Mas desde que tenha estabelecido o salário,
Ora, é preciso agüentar a tarefa.

Trabalhei por um salário vil,
Só para descobrir, assombrado,
Que qualquer salário que eu tivesse pedido à Vida,
Ela teria pago com boa vontade.

O Desejo Faz o "Impossível"

Para um clímax adequado ao presente capítulo, quero apresentar uma das pessoas mais incomuns que conheci. Vi-o, pela primeira vez, alguns minutos depois que nasceu. Veio ao mundo sem nenhum sinal físico de orelhas e o médico admitiu, quando o apertaram para dar a opinião sobre o caso, que a criança podia ser surda e muda para o resto da vida. Contestei a opinião do médico. Eu tinha o direito: era o pai da criança. Também eu cheguei a uma decisão e formei opinião, mas expressei a opinião silenciosamente, no segredo do meu coração.

Sabia, no íntimo, que meu filho iria ouvir e falar. Como? Tinha a certeza de que devia de existir um meio e sabia que o encontraria. Pensei nas palavras do imortal Emerson: "Todo o curso das coisas serve para ensinar-nos fé. Basta-nos obedecer. Há orientação para todos nós, e, se ouvirmos com humildade, escutaremos ***a palavra certa."***

A palavra certa? ***Desejo!*** Mais do que qualquer outra coisa, eu desejava que meu filho não fosse um surdo-mudo. Desse desejo jamais retrocedi, nem por um segundo.

O que podia eu fazer? Teria de achar, de qualquer modo, o meio de transplantar para a mente da criança o meu ardente desejo de transmitir-lhe som ao cérebro, sem o auxílio de orelhas.

Assim que ela estivesse com idade suficiente para cooperar encher-lhe-ia de tal modo a mente com o desejo ardente de ouvir, que a natureza, por métodos próprios, se incumbiria de traduzi-lo em realidade física.

Esse raciocínio todo teve lugar em meu cérebro e eu não o mencionei a ninguém. Todos os dias, renovava o juramento que fizera a mim mesmo de que meu filho não seria surdo-mudo.

Com o correr dos anos, quando começou a notar as coisas ao seu redor, observamos que tinha um leve grau de audição. Ao chegar à idade em que as crianças geralmente começam a falar, não fez a menor tentativa nesse sentido, mas percebíamos, por suas ações, que ouvia vagamente certos sons. Era tudo o que eu queria saber! Estava convencido de que, se ele pudesse ouvir, mesmo um pouco, poderia desenvolver maior capacidade de audição. Algo aconteceu, então, que me deu esperanças. Veio de uma fonte totalmente inesperada.

Encontramos o Caminho

Compramos um fonógrafo. Quando a criança ouviu a música, pela primeira vez, entrou em êxtase e, imediatamente, se apossou da máquina. Certa vez colocou e recolocou o mesmo disco durante quase duas horas, postando-se diante do fonógrafo, ***com os dentes fincados no canto do estojo.*** O significado desse seu hábito bem formado só se nos tornou claro anos mais tarde, pois não tínhamos ouvido falar ainda no princípio da “condução do som através dos ossos”.

Pouco depois que se apossou do fonógrafo, descobri que me ouvia claramente quando eu falava com os lábios tocando seu osso mastóide, na base do crânio.

Tendo constatado que ele podia ouvir perfeitamente o som de minha voz comecei a transferir, imediatamente, à sua mente, o desejo de ouvir e falar. Cedo descobri que gostava de histórias na hora de dormir, de modo que me pus a trabalhar criando histórias destinadas a desenvolver-lhe a autoconfiança, a imaginação e um ***desejo agudo de ouvir e ser normal.***

Havia uma certa história, à qual eu dava ênfase, acrescentando-lhe uma cor nova e dramática, cada vez que a contava. Destinava-se a implantar-lhe na mente a idéia de que seu mal não era uma deficiência, mas sim qualidade de grande valor. Apesar do fato de que todas as filosofias que estudei indicarem claramente que toda a adversidade traz em si a semente de uma vantagem equivalente, devo confessar que não tinha a menor idéia de ***como*** esse mal poderia algum dia tornar-se um bem.

Nada Podia Detê-lo

Ao analisar agora, em retrospecto, a experiência, vejo que ***a fé que meu filho em mim depositava*** teve muito a ver com os assombrosos resultados. Não punha em dúvida nada do que eu lhe contava. Convenci-o de que possuía uma ***vantagem*** clara sobre o irmão mais velho, e que essa vantagem se refletiria sobre ele mesmo, de muitas maneiras. Por exemplo, os professores, na escola, observariam que ele não tinha orelhas e, por causa disso, dar-lhe-iam atenção especial, tratando-o com extraordinária bondade. Sempre o fizeram. Convenci-o também de que, quando tivesse idade suficiente para vender jornais (o irmão mais velho já se tornara jornaleiro) teria grande vantagem sabre o mano, pois as pessoas lhe pagariam a mais pelo produto, vendo que ele era um menino inteligente, aplicado, apesar de não ter orelhas.

Quando estava com uns sete anos, demonstrou a primeira evidência de que nosso método de “programação” da mente estava produzindo resultado. Durante meses, implorou o privilégio de vender jornais, mas a mãe não quis dar o consentimento ao projeto.

Finalmente, resolveu tomar o assunto em suas próprias mãos. Uma tarde, quando ficou em casa, com os criados, subiu à janela da cozinha, caiu sentado no chão e saiu sozinho. Tomou emprestados seis centavos, do sapateiro da vizinhança, investiu-os em jornais, vendeu-os, reinvestiu o capital e continuou repetindo o processo até tarde da noite. Após o balanço das contas e de pagar os seis centavos, que pedira emprestado ao seu banqueiro, teve um lucro líquido de quarenta e dois centavos. Ao chegarmos em casa, naquela noite, encontramo-lo na cama, dormindo, apertando o dinheiro na mão.

Sua mãe abriu-lhe a mão, tirou as moedas e chorou. Ora essa! Chorar pela primeira vitória do filho parecia tão fora de propósito. Minha reação foi o oposto. Ri, de todo o coração, pois sabia que minha tentativa de implantar na mente da criança uma atitude de fé em si mesmo obtivera sucesso.

Sua mãe viu, nessa primeira aventura comercial, o menininho surdo que saíra pelas ruas, arriscando a vida para ganhar dinheiro. Eu vi um pequenino homem de negócios, corajoso, autoconfiante, ambicioso, cuja confiança em si mesmo aumentara cem por cento, porque entrara nos negócios por iniciativa própria e vencera. A transação me agradou, porque percebi que provara ser capaz de recursos que o acompanhariam pela vida inteira.

Uma Brecha na Audição

O menininho surdo passou pela escola primária, ginásio e ***college,*** sem conseguir ouvir seus professores, a não ser que gritassem bem alto e a pequena distância. Não foi a uma escola para surdos. Não permitimos que aprendesse a linguagem dos sinais. Estávamos resolvidos a que levasse vida normal e se reunisse com crianças normais. Persistimos nessa decisão, embora nos custasse muitos debates acalorados com funcionários escolares.

Quando no ginásio, experimentou um aparelho elétrico para surdez, mas de nada adiantou.

Durante sua ultima semana no ***college,*** aconteceu algo que marcou o mais importante ponto crítico de sua vida. Pelo que parecia puro acidente, entrou de posse de outro aparelho elétrico, que recebeu para experimentar. Demorou para testá-lo, devido a decepção anterior com aparelho semelhante. Afinal, apanhou o aparelho e, com certa negligência, colocou-o na cabeça, ligou a bateria e záz! Como por um passe de mágica, o desejo de toda a sua vida, por uma audição normal, tornou-se realidade! Pela primeira vez na vida, conseguiu ouvir praticamente tão bem quanta uma pessoa de audição normal.

Felicíssimo pelo mundo transformado que lhe fora dado através do aparelho, correu para o telefone, ligou para a mãe, ouvindo-lhe a voz, perfeitamente. No dia seguinte, ouviu claramente as vozes dos professores em classe, pela primeira vez na vida! Pela primeira vez na vida, pôde conversar livremente com outras pessoas, sem necessidade de que falassem alto. Na verdade, entrara de posse de um mundo transformado.

O desejo começara a trazer juros, mas a vitória ainda não estava completa. O menino ainda tinha de encontrar um meio definido e prático de converter seu defeito numa ***qualidade equivalente.***

O Menino “Surdo” Ajuda os Outros

Mal compreendendo o significado do que já fora alcançado, mas intoxicado pela alegria do recém descoberto mundo do som, escreveu uma carta ao fabricante do aparelho de surdez, descrevendo, com entusiasmo, sua experiência. Algo em sua carta fez com que a companhia o convidasse para ir à Nova York. Ao chegar, foi escoltado pela fábrica, e, enquanto conversava com o engenheiro-chefe, contando-lhe sobre seu mundo transformado, um pressentimento, idéia ou inspiração – chamem-no do que quiserem – passou-lhe pela mente. Foi esse ***impulso do pensamento*** que converteu o mal que o afligia em qualidade, destinada a trazer tanto juros em dinheiro como em felicidade, a milhares, para sempre.

A síntese daquele impulso de pensamento era o seguinte: ocorrera-lhe que poderia ser útil a milhões de surdos, que passam a vida sem os benefícios de aparelhos de surdez, contando-lhes a historia do seu mundo transformado.

Durante um mês inteiro, pesquisou intensamente, analisando todo o sistema de ***marketing*** do fabricante de aparelhos de surdez. Criou então meios e modos de se comunicar com os que têm dificuldades de audição, no mundo todo, com o propósito de com eles partilhar do mundo há pouco descoberto. Feito isso, redigiu um plano bienal, baseado em suas descobertas. Ao apresentar o plano à companhia, recebeu, imediatamente, um cargo com o objetivo de realizar o que ambicionava.

Nem sonhava, quando foi trabalhar, que estava destinado a trazer esperanças e alívio prático a milhares de pessoas surdas que, sem essa ajuda, estariam condenadas para sempre à surdez.

Não tenho a menor duvida de que Blair teria sido surdo ou mudo por toda a vida, se sua mãe e eu não tivéssemos conseguido formar-lhe a mente, como o fizemos.

Quando lhe plantei na mente o desejo de ouvir e falar, de viver como pessoa normal, com esse impulso lhe transmiti uma estranha influência, que fez a natureza se tomar construtora de pontes, eliminando o golfo entre seu cérebro e o mundo exterior.

Na verdade, o desejo ardente tem meios tortuosos de transmudar-se em equivalente físico. Blair desejava audição normal; agora ele a tem! Nasceu com um defeito que poderia, facilmente, jogar alguém que tivesse um desejo menos definido, à rua, com um punhado de lápis, e uma latinha.

A pequena “mentira branca” que eu lhe implantara na mente, quando ele ainda era criança, levando-o a crer que seu defeito se tornaria uma grande qualidade, justificara-se. Nada existe, em verdade, certo ou errado, que a crença, aliada ao desejo ardente, não possa tornar real. Essas qualidades estão à disposição de qualquer pessoa.

Desejo Produz Mágica para uma Cantora

Um curto parágrafo, num despacho de jornal referente a Madame Schumann-Heink fornece-nos a pista para o sucesso estupendo, como cantora, dessa mulher incomum. Cito o parágrafo, porque a pista que contém não é senão o desejo.

No começo de sua carreira, Madame Schumann-Heink visitou o diretor da Ópera da Corte de Viena, para que lhe testasse a voz. Mas ele não o fez. Após um olhar à moça mal vestida e tímida, exclamou, não multo gentilmente: “Com esse rosto e sem nenhuma personalidade, como pode esperar vencer na ópera? Minha filha, desista da idéia. Compre uma máquina de costura e vá trabalhar. ***Você nunca poderá ser cantora.”***

Nunca é um longo tempo! O diretor da Ópera da Corte de Viena conhecia bem a técnica do canto, mas conhecia bem pouco o poder do desejo, quando assume as

proporções de uma obsessão. Se tivesse conhecido melhor esse poder, não teria cometido o erro de condenar um gênio, sem dar-lhe uma oportunidade.

Há muitos anos, um de meus sócios comerciais adoeceu. Piorou com o decorrer do tempo, até que, afinal, foi levado ao hospital, para ser operado. O médico avisou-me de que pouca ou nenhuma chance haveria de vê-lo vivo novamente. Essa era a opinião do médico, porém, não era a opinião do paciente. Antes de ser levado para a mesa, sussurrou, fracamente: "Não se incomode, chefe, sairei daqui em alguns dias." A enfermeira de serviço olhou-me, penalizada. Mas o paciente se salvou. Depois que tudo terminou, o médico afirmou: "Só o seu desejo de viver é que o salvou. Nunca teria agüentado se não se tivesse recusado a aceitar a possibilidade de morte."

Acredito no poder do desejo, apoiado pela fé, porque vi esse poder erguer homens de origem obscura a posições de riqueza e poder; já o vi roubar a sepultura de sua vítima; vi-o servindo de meio para que homens ensaiassem a volta, após derrotas em centenas de maneiras diferentes; vi-o permitir ao meu filho uma vida normal, feliz e bem sucedida, apesar da natureza tê-lo mandado ao mundo sem orelhas.

Como se pode subjugar e utilizar o poder do desejo? Isso foi respondido através desse e dos capítulos subseqüentes do livro.

Através de um princípio estranho e poderoso de "química mental", jamais divulgado, a natureza envolve no impulso do desejo forte, aquele "algo" que não reconhece palavras como "impossível" e não aceita realidade como a derrota.

PONTOS A FIXAR:

Quando o ***desejo*** converge grandes forças para a sua vitória, você não precisa de nenhum modo recuar; a vitória é certa.

Seis passos definidos, aqui mostrados, transformam o desejo em ouro. Para Andrew Carnegie, esses princípios valem cem milhões.

O desejo constrói nova vitória da derrota temporária. Foi o desejo que construiu uma das maiores lojas de departamentos do mundo, literalmente sobre cinzas.

Um menino sem orelhas aprendeu a ouvir. Uma mulher "sem possibilidades" tornou-se grande cantora de óperas. Um homem doente, que os médicos pensavam que morreria, conseguiu se salvar. Desejo foi a força que auxiliou essas pessoas, por alguma estranha, mas natural "química mental".

Não há limitações à mente, exceto as que admitimos.

PASSO NÚMERO 2
EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

FÉ E CONFIANÇA

Fé dirigida torna todo o pensamento palpitante de poder. Você pode erguer-se a alturas ilimitadas, impelido pela força ascendente de sua poderosa e nova autoconfiança.

A FÉ É O QUÍMICO-CHEFE da mente. Quando a fé se une ao pensamento, o subconsciente apanha imediatamente a vibração, traduzindo no seu equivalente espiritual e transmitindo-a à Inteligência Infinita, como no caso da oração.

As emoções da fé, do amor e do sexo são as mais poderosas de todas as principais emoções positivas. Quando as três se unem, tem o efeito de "colorir" o pensamento de tal maneira que alcança, instantaneamente, o subconsciente, onde se transforma em seu equivalente espiritual, única forma que induz a reação da Inteligência Infinita.

A Fé Aguarda que Você a Encontre

Segue-se agora uma declaração que lhe dará melhor compreensão da importância que o princípio da auto-sugestão assume na transformação do desejo em seu equivalente físico ou monetário; como se sabe, a fé é um estado de espírito que pode ser induzido ou criado, por afirmação ou instruções repetidas ao subconsciente, através do princípio da auto-sugestão.

Como exemplo, considere o propósito pelo qual você está, presumivelmente, lendo este livro. O objetivo é, naturalmente, adquirir a capacidade de transformar o intangível impulso do pensamento do desejo em seu correlato físico, o dinheiro. Seguindo as instruções dadas no capítulo da auto-sugestão, e nos do subconsciente, resumidos naquele capítulo: – você poderá convencer o subconsciente de que ***acredita*** que receberá o que deseja; isso agirá sobre o que você acredita, de modo que o subconsciente o devolverá em forma de "fé", seguida de planos definidos para procurar o que deseja.

A fé é um estado de espírito, que pode ser desenvolvido à vontade, depois de dominados os treze princípios, pois é um estado de espírito que se desenvolve voluntariamente, através da aplicação e uso desses princípios.

A repetição da afirmação de ordens ao subconsciente é o único método conhecido de desenvolvimento voluntário da emoção da fé.

Talvez o sentido se torne mais claro através da seguinte explicação, quanto à maneira dos homens se tomarem, às vezes, criminosos. Nas palavras de famosos criminologistas: – "Quando o homem entra em contato, pela primeira vez, com o crime, tem-lhe horror. Se se mantêm em contato com o crime por algum tempo, acostuma-se a ele e agüenta-o. Se ficar muito tempo em contato com o crime, acaba abraçando-o e se toma influenciado por ele."

Isso equivale a dizer que qualquer impulso do pensamento, que se transmite repetidamente ao subconsciente, é afinal, aceito e operado pelo subconsciente, que começa a traduzir o impulso para seu equivalente físico, pelo processo mais prático que pode obter.

Ligado a isso, considere novamente a declaração: ***todos os pensamentos emocionalizados*** (aos quais se deu sentimento) ***e misturados à fé, começam, imediatamente, a traduzir-se em seu equivalente físico ou cópia.***

As emoções, ou a parte de "sentimento" dos pensamentos, são os fatores que dão a esses vitalidade, vida e ação. As emoções de fé, amor e sexo, quando misturadas a qualquer impulso de pensamento, dão-lhe ação maior que qualquer dessas emoções, por si só.

Não apenas impulso de pensamento misturados à fé, mas os misturados com qualquer emoção positiva, ou qualquer emoção negativa, podem alcançar e influenciar o subconsciente.

Não Existe o Azar

Compreender-se-á, dessa declaração, que a subconsciente traduzirá para o equivalente físico, os impulsos de pensamento de natureza negativa ou destrutiva, com a mesma prontidão com que agirá sobre os impulsos de natureza positiva ou construtiva. Isso explica o estranho fenômeno que milhões de pessoas experimentam e ao qual se referem como "má sorte" ou "azar".

Há milhões de pessoas que se crêem "condenadas" à pobreza ou ao fracasso, por alguma força estranha, sobre a qual acreditam não ter controle. São os criadores de sua própria "má sorte", par causa dessa crença negativa, que, apanhada pelo subconsciente, é traduzida para seu equivalente físico.

Eis um lugar apropriado para sugerir, novamente, que você pode beneficiar-se, transmitindo ao subconsciente qualquer desejo que quiser ver traduzido em seu equivalente físico ou monetário, num estado de expectativa ou de crença de que a transmutação terá lugar. Sua crença ou fé é o elemento que determina a ação do subconsciente. Nada pode impedi-lo de "enganar" o subconsciente, ao dar-lhe instruções, através da auto-sugestão, como eu enganei o subconsciente de meu filho.

Para tornar o "engano" mais real, aja como se já estivesse de posse da coisa material que está exigindo, ao dirigir-se ao subconsciente.

O subconsciente transformará em seu equivalente físico, pelos meios mais diretos e práticos existentes, qualquer ordem dada com fé, ou crença em que essa ordem será executada.

Certamente muita coisa já foi dita para dar um ponto de partida do qual, através de experiência e prática, se possa adquirir a capacidade de unir a fé com qualquer ordem dada ao subconsciente. A perfeição advirá pela prática. ***Não pode*** vir apenas pela ***leitura*** de instruções.

É essencial que você estimule as ***emoções positivas*** como forças dominantes da mente, desanimando e ***eliminando*** as emoções negativas.

A mente dominada por emoções positivas torna-se abrigo favorável ao estado mental conhecido por fé. A mente, assim dominada, pode, à vontade, dar instruções ao subconsciente, que serão imediatamente aceitas e seguidas.

A Fé Dá Poder ao Pensamento

Em todas as épocas, os religiosos advertiram a humanidade lutadora da necessidade de "ter fé", neste ou naquele dogma, nesta ou naquela crença, mas esqueceram de explicar ***como*** ter fé. Não afirmaram que a "Fé é um estado de espírito, que pode ser induzido pela auto-sugestão."

Em linguagem acessível a todo o ser humano, descreveremos tudo o que se conhece sobre o princípio pelo qual a fé pode ser desenvolvida, onde ainda não existe.

Tenha fé em si mesmo; fé no Infinito.

Fé é o "elixir eterno" que dá vida, poder e ação ao impulso do pensamento!

Fé é o ponto de partida de todo o acumulo de riquezas!

Fé é a base de todos os "milagres" e todos os mistérios que não podem ser analisados pelas regras da ciência!

Fé é o único antídoto do fracasso!

Fé é o elemento, a "substância química" que, misturada à oração, permite comunicação direta com a Inteligência Infinita.

Fé é o elemento que transforma a vibração comum do pensamento, criada pela mente finita do homem, em seu equivalente espiritual.

Fé é o único instrumento através do qual a força cósmica da Inteligência Infinita pode ser dominada e usada pelo homem.

Pensamentos que Dominam sua Mente

A prova é simples e fácil de demonstrar. Está envolta no princípio da auto-sugestão. Concentremos, pois, a atenção sobre o assunto da auto-sugestão, descobrindo o que é e o que é capaz de conseguir.

É fato sobejamente conhecido que se chega a acreditar o que quer que a gente repita a si mesmo, ***seja a afirmação verdadeira ou falsa.*** Se o homem repetir sempre a mentira, acabam por aceitá-la como verdade. Além disso, acreditará tratar-se da verdade. Todo homem é o que é pelos pensamentos dominantes que permite a sua mente abrigar. Pensamentos que coloca, deliberadamente, na mente, que estimula com simpatia, e, com os quais mistura uma ou mais emoções, constituem as forças motivadoras, que dirigem e controlam cada movimento, cada ato e cada feito seu!

Pensamentos misturados a qualquer dos sentimentos emotivos constituem força "magnética", que atrai outros pensamentos simulares ou com ele relacionados.

O pensamento assim "magnetizado" de emoção pode ser comparado à semente que, plantada em solo fértil, germina, cresce e se multiplica muitas e muitas vezes, até que a semente original se toma incontáveis milhões de sementes da mesma espécie!

A mente humana está atraindo constantemente vibrações que se harmonizam com o que domina a mente. Qualquer pensamento, idéia, plano ou propósito que se ***retém*** na mente atrai uma multidão de "parentes", acrescenta os "parentes" a sua própria força e cresce até tornar-se o senhor dominante, motivador do indivíduo, em cuja mente se abrigou.

Voltemos, agora, ao ponto de partida e informemo-nos de como a semente original da idéia, do plano ou propósito pode ser plantada na mente. A informação é facilmente transmitida: qualquer idéia, plano ou propósito pode ser colocada na mente ***através da repetição do pensamento.*** É por isso que você deve redigir a declaração do seu principal propósito, ou objetivo mais importante, confiá-lo à memória, repeti-lo, em palavras audíveis, todos os dias, até que as vibrações do som tenham alcançado o subconsciente.

Resolva destruir as influências de qualquer ambiente infeliz e construir sua vida bem ordenada. Fazendo um inventário das qualidades e deficiências mentais, você poderá descobrir que sua maior fraqueza é a falta de autoconfiança. Essa desvantagem pode ser superada, a timidez transformada em coragem, através do auxílio do princípio da auto-sugestão. A aplicação desse princípio pode ser feita por um simples arranjo dos impulsos positivos de pensamento, estabelecidos pela escrita,

pela memorização e repetidos até se tornarem parte do equipamento de trabalho da faculdade subconsciente de sua mente.

Cinco Passos para a Autoconfiança

1. Sei que tenho a capacidade de atingir o objeto do meu propósito definido na vida; portanto, exijo de mim mesmo uma ação persistente e contínua, para sua realização. Aqui e agora prometo empreender tal ação.

2. Compreendo que os pensamentos dominantes de minha mente reproduzir-se-ão futuramente em ação externa, física, transformando-se em realidade física; portanto, concentrarei meus pensamentos por trinta minutos diários, na tarefa de pensar que sou a pessoa que pretendo me tornar, criando, desse modo, uma imagem clara em minha mente.

3. Sei, pelo princípio da auto-sugestão, que qualquer desejo que eu mantenha com persistência na mente procurará, no futuro, expressar-se através de meios práticos de atingir o objeto existente por detrás desse desejo; portanto, devotarei dez minutos diários para exigir de mim mesmo o desenvolvimento da ***autoconfiança.***

4. Já anotei uma descrição clara do meu ***principal objetivo definido*** na vida e jamais pararei de tentar, até desenvolver autoconfiança suficiente para alcançá-lo.

5. Compreendo perfeitamente que nenhuma riqueza ou posição pode durar muito sem ter sido construída sobre verdade e justiça; portanto, não me envolverei em transação alguma que não beneficie a todos a quem afetar. Terei êxito atraindo para mim as forças que desejo usar e a cooperação de outros. Induzirei outros a servir-me, pela minha boa vontade em servi-los. Eliminarei o ódio, a inveja, o egoísmo e o cinismo, cultivando amor pela humanidade, pois sei que uma atitude negativa para com os outros nunca me trará sucesso. Farei com que os outros acreditem em mim, porque eu acredito neles e em mim mesmo. Assinarei essa fórmula, recomendá-la-ei à memória, repetindo-a uma vez por dia, em voz alta, com fé integral de que influenciará, gradualmente, meus pensamentos e ações, de modo a tornar-me uma pessoa autoconfiante e bem sucedida.

Por detrás dessa fórmula existe uma lei natural que até hoje ninguém conseguiu explicar. O nome dessa lei têm pouca importância. O que importa a respeito dela é que FUNCIONA, para glória e sucesso da humanidade, SE for usada de maneira construtiva. Se, porém, usada de maneira destrutiva, destruirá com a mesma facilidade. Nessa afirmação está uma verdade muito significativa, ou seja, aqueles que fracassam e terminam a vida na pobreza, infelicidade e desespero, fazem-no por causa da aplicação negativa do princípio da auto-sugestão. Pode-se encontrar a causa no fato de que todos os impulsos do pensamento têm tendência a refugiar-se em seu equivalente físico.

Você Pode Chegar ao Desastre pelo Pensamento

O subconsciente não distingue entre impulsos de pensamento construtivos e destrutivos. Trabalha com o material que lhe fornecemos, através dos impulsos de pensamento. O subconsciente traduz em realidade o pensamento atormentado de medo, com a mesma presteza que usará em traduzir em realidade o pensamento impulsionado pela coragem ou pela fé.

Assim como a eletricidade faz girar as rodas da indústria e produz serviços úteis se usada de maneira construtiva, ou estraga a vida se mal usada, assim a lei da auto-sugestão leva à paz e à prosperidade ou ao vale da amargura, do fracasso, da morte, de acordo com seu grau de compreensão e de aplicação dela.

Se você encher a mente de temor, dúvida e descrença na sua capacidade de estabelecer um elo e usar as forças da Inteligência Infinita, a lei da auto-sugestão tomará tal espírito de descrença e usá-lo-á como padrão pelo qual o subconsciente se traduzirá em seu equivalente físico.

Tal qual o vento, que leva um navio para leste, outro para oeste, a lei da auto-sugestão irá erguê-lo ou derrubá-lo, de acordo com a maneira pela qual você arrumar as velas do ***pensamento.***

A lei da auto-sugestão, através da qual qualquer pessoa pode ascender a altitudes de realização que surpreendem a imaginação, está bem descrita nos versos seguintes:

Se você pensa que foi derrotado, foi derrotado.
Se você pensa que não ousa, não ousa.
Se você gosta de ganhar, mas pensa que não pode,
É quase certo não poder.

Se você pensa que perderá, está perdido,
Pois fora do mundo percebemos
Que o sucesso começa com a vontade de alguém
Tudo está no estado da mente.

Se você pensa que foi sobrepujado, foi sobrepujado,
É preciso que pense em altos termos para se elevar,
É preciso que esteja seguro de si antes
De poder ganhar um prêmio.

As batalhas da vida não são sempre vencidas
Pelo homem mais forte ou mais veloz,
Mas, cedo ou tarde, o homem que vence
É o homem QUE PENSA QUE PODE VENCER!

Observe as palavras grifadas e apanhará o significado profundo que o poeta teve em mente.

A Grande Experiência do Amor

Em algum lugar de sua estrutura está, ***adormecida,*** a semente da realização que, se desperta e posta em ação, pode levá-lo a alturas que você jamais esperou atingir.

Assim como o mestre da música pode fazer com que as mais lindas melodias jorrem das cordas de um violino, assim você pode despertar o gênio adormecido em seu cérebro e fazer com que ele o conduza para o alto, para qualquer objetivo que possa desejar alcançar.

Abraham Lincoln fracassou em tudo que tentava, até passar da idade de quarenta anos. Era um senhor João Ninguém, de Não Importa o Que, até que uma grande experiência lhe chegou à vida, despertou o gênio adormecido em seu coração e cérebro e deu ao mundo um de seus homens realmente grandes. Essa “experiência”

se misturou às emoções da tristeza e do amor. Veio-lhe através de Ann Rutledge, a única mulher que amou de verdade.

É fato conhecido que a emoção do amor está muito próxima ao estado de espírito conhecido como fé, pela razão de que o amor chega quase a traduzir os impulsos de pensamento em seu equivalente espiritual. Durante seu trabalho de pesquisa, o autor descobriu, da análise do trabalho e das realizações de centenas de homens de destacado valor, que houve influência do amor de uma mulher, por trás de quase todos eles.

Se quiser a prova do poder da fé, estude as realizações de homens e mulheres que o empregaram. Encabeçando a lista está o Nazareno. A base do Cristianismo é a fé, embora muitos tenham pervertido ou interpretado erradamente o significado dessa grande força.

A súmula e substância dos ensinamentos e realizações de Cristo, que podem ser interpretados como "milagres", foi, nada mais, nada menos, que a fé. Se existem fenômenos como "milagres", eles só são produzidos através do estado de espírito conhecido como fé!

Consideremos o poder da fé, como o demonstrou um homem muito conhecido da época, o Mahatma Gandhi, da Índia. Nesse homem teve a humanidade um dos mais assombrosos exemplos das possibilidades da fé. Gandhi controlava mais poder potencial que qualquer pessoa viva, em sua época, apesar do fato de não ter nenhum dos instrumentos ortodoxos de poder, como dinheiro, navios de guerra, soldados e armamentos. Gandhi não tinha dinheiro, nem lar, nem um terno como roupa, mas teve poder. Como conseguiu esse poder?

Criou-o da compreensão que tinha do princípio da fé por sua capacidade de transplantar essa fé nas mentes de duzentos milhões de pessoas.

Gandhi conseguiu o assombroso feito de influenciar duzentos milhões de mentes, para unir-se e mover-se em uníssono, como uma única mente.

Que outra força na terra, exceto a fé, poderia conseguir tanto?

Você Dá Antes de Ganhar

Por causa da necessidade de fé e cooperação ao operar negócios e indústria, será tanto interessante como útil analisar um acontecimento, que fornece uma compreensão excelente do método pelo qual industriais e homens de negócios acumulam grandes fortunas, ***dando*** antes de tentar ***ganhar.***

O acontecimento escolhido para essa ilustração volta para o ano de 1900, quando se formava a "United States Steel Corporation". Ao ler a historia, guarde esses fatos fundamentais e entenderá como se converteram ***idéias*** em vastas fortunas.

Se você é um dos que muitas vezes se perguntaram como foram acumuladas grandes fortunas, a historia da criação da "United States Steel Corporation" será esclarecedora. Se tiver alguma dúvida de que os homens podem pensar e enriquecer, essa história servirá para dissipar a dúvida, pois você poderá ver claramente, na história da "United States Steel" a aplicação da maior parte dos princípios descritos neste livro.

A surpreendente descrição do poder de uma idéia foi dramaticamente contada por John Lowell, no ***New York World Telegram,*** por cuja cortesia aqui vai reproduzida:

UM BELO DISCURSO APÓS O JANTAR
POR UM BILHÃO DE DÓLARES

Quando, na noite de 12 de dezembro de 1900, uns oitenta membros da nobreza financeira da nação se reuniram no salão de banquetes do "University Club", para prestar homenagem a um jovem vindo do Oeste, nem metade dos convivas percebeu que seria testemunha de um dos episódios mais significativos da história industrial americana.

J. Edward Simmons e Charles Stewart Smith, com os corações cheios de gratidão pela generosa hospitalidade que lhes fora proporcionada por Charles M. Schwab, no decurso de recente visita a Pittsburgh, tinham organizado o jantar para apresentar o homem do aço, de trinta e oito anos, à sociedade banqueira do leste. O que não esperavam era que tumultuasse a reunião. A visaram-no, em verdade, que os corações, dentro das camisas engomadas, não seriam muito receptivos à oratória. Além disso, se não quisesse aborrecer os Etillmans e Harrimans e Vanderbilts, seria melhor limitar-se a quinze ou vinte minutos de generalidades corteses e parar por ali mesmo.

Mesmo John Pierpont Morgan, sentado a direita de Schwab, conforme exigia sua imperial dignidade, só pretendia honrar, com sua presença, a mesa de banquete por pouco tempo. E quanto à imprensa e ao público, o acontecimento todo era de tão pouca monta, que nenhuma menção se fez nos jornais no dia seguinte.

Os anfitriões e convidados ilustres banquetearam-se com sete ou oito iguarias costumeiras. Houve pouca conversa e a que houve era discreta. Poucos banqueiros e corretores conheciam Schwab, cuja carreira fluíra às margens do Monongahela e ninguém o conhecia bem. Mas antes que a noite se escoasse, todos – e com ele Morgan, o Senhor do Dinheiro – foram arrebatados e um bebê de dois bilhões, a "United States Steel Corporation", foi concebido.

Talvez seja infelicidade, para a história, que não se tenha gravado o discurso de Charlie Schwab, no jantar.

É provável, contudo, que se tratasse de um discurso rústico, meio sem gramática (pois as belezas da língua nunca preocuparam Schwab), cheio de epigramas e intercalado de espírito. Mas, a parte disso, teve força e efeito galvânicos sobre o capital avaliado em cinco bilhões, representado pelos convivas. Depois que terminou e a reunião ainda estava sob seu fascínio, embora Schwab tivesse falado durante noventa minutos, Morgan levou o orador a uma janela retirada, onde, balançando as pernas que pendiam dos assentos altos e desconfortáveis, ficaram conversando por mais uma hora.

A magia da personalidade de Schwab fora solta, a todo vapor, mas, o que era mais importante e duradouro, foi o programa, imponente e bem delineado, que esboçara para o engrandecimento do aço. Muitos outros tinham tentado interessar Morgan em formar um truste do aço, nos padrões dos trustes de biscoitos, arame, açúcar, borracha, uísque, óleo ou goma de mascar. John W. Gates, o jogador, recomendara-o, mas Morgan não confiava nele. Moore, Bill e Jim, corretores de Chicago, que juntaram um truste de fósforos a uma corporação de bolachas, recomendaram-no e fracassaram. Elbert H. Gary, o advogado rural bonachão quis fomentá-lo, mas não era bastante grande para impressionar. Enquanto a eloqüência de Schwab não elevou J. P. Morgan aos píncaros donde pode visualizar os resultados sólidos da empresa financeira mais corajosa jamais concebida – o projeto foi encarado como sonho delirante de doidos por dinheiro fácil.

O magnetismo financeiro que começou, há uma geração, a atrair milhares de companhias pequenas e, às vezes, mal dirigidas, para combinações grandes e capazes de esmagar concorrências, tomou-se operacional no mundo do aço, através das maquinações desse jovem pirata dos negócios, John W. Gates. Gates já tinha formado a "American Steel and Wire Company" de uma cadeia de pequenas empresas e, juntamente com Morgan, tinha criado a "Federal Steel Company".

Entretanto, ao lado do gigantesco truste vertical de Andrew Carnegie, pertencente e operado por cinqüenta e três sócios, as outras combinações eram

ninharia. Podiam associar-se à vontade, mas o grupo todo não chegava aos pés da organização Carnegie e Morgan sabia disso.

O excêntrico velho escocês também o sabia. Das magníficas alturas do castelo de Skibo, observava, a princípio achando divertido, depois com ressentimento, as tentativas das companhias menores de Morgan atrapalharem seus negócios. Quando as tentativas se tornaram ousadas demais, o gênio de Carnegie manifestou-se pela raiva e vingança. Resolveu duplicar todas as fábricas que seus rivais possuíam até então, não estivera interessado em arames, canos, argolas ou folhas. Ao contrário, contentava-se em vender a essas companhias o aço bruto de que precisavam e em deixar que o moldassem da forma que quisessem. Agora, tendo Schwab como seu tenente principal e capaz, planejava encostar os inimigos à parede.

Foi assim que, no discurso de Charles M. Schwab, Morgan viu a resposta ao problema da sociedade. Um truste, seria um pudim de ameixas, como o disse um escritor, sem as ameixas.

O discurso de Schwab, na noite de 12 de dezembro de 1900, trazia em si a sugestão, embora não a promessa, de que a imensa empresa Carnegie seria trazida para debaixo da tenda de Morgan. Falou no futuro do mundo para o aço, da reorganização para eficiência, da especialização, da união de fábricas fracassadas e concentração do esforço nas propriedades florescentes, das economias no trafico de minério, economias nos departamentos superiores e administrativos, da conquista de mercados estrangeiros.

Mais ainda, disse aos piratas entre eles, onde se achavam os erros de sua habitual pirataria. O propósito deles, sugeriu ele, fora criar monopólios, elevar preços e dos privilégios extrair gordos dividendos. Schwab condenou o sistema com sua maneira mais veemente. A falta de visão de tal política, disse ele aos ouvintes, estava no fato de que restringia o mercado numa época em que tudo gritava por expansão. Baixando o custo do aço, argumentava ele, criar-se-ia um mercado em constante expansão; encontrar-se-iam mais utilidades para o aço e boa parte do comércio mundial poderia ser conquistada. Na realidade, embora não o soubesse, Schwab era o apóstolo da moderna produção em massa.

Assim terminou o jantar no “University Club”. Morgan foi para casa, para pensar sobre as róseas predições de Schwab. Esse voltou a Pittsburgh, para dirigir o comércio do aço de “Wee Andra Carnegie”, enquanto Gary e os outros voltavam para seus teletipos, para divertir-se, antecipando o passo seguinte.

Não tardou muito. Morgan levou mais ou menos uma semana para digerir a iguaria de razões que Schwab colocara diante dele. Ao assegurar-se de que não causaria nenhuma indigestão financeira, mandou buscar Schwab – e achou-o um tanto reservado. Carnegie, disse Schwab, não iria gostar de saber que seu presidente da companhia, de confiança, flertara com o imperador da Wall Street. A rua sobre a qual Carnegie resolvera nunca se aventurar. John W. Gates sugeriu então, como intermediário, que se “acontecesse” de Schwab estar no Hotel Bellevue, em Filadélfia, poderia “acontecer” de também lá estar J. P. Morgan. Quando Schwab chegou, entretanto, Morgan estava inconvenientemente doente, em sua casa de Nova York. Diante do convite premente de Morgan, Schwab foi para Nova York, apresentando-se a porta da biblioteca do financista.

Certos historiadores de Economia professaram a crença de que, do começo ao fim do drama, o palco fora arranjado por Andrew Carnegie – o jantar para Schwab e o Rei do Dinheiro, teriam sido planejados pelo astuto escocês. A verdade é, porém, o oposto. Quando Schwab foi chamado para consumar o negócio, não sabia sequer se o “Pequeno Patrão”, como chamavam Andrew, iria ao menos ouvir a oferta de vender, especialmente a um grupo de homens aos quais Andrew encarava como pouco dotados de santidade. Mas Schwab levou consigo, para a conferência, escritos de próprio punho, seis páginas de números perfeitamente nítidos, que representavam em

sua mente o valor físico e a capacidade de ganho de cada uma das companhias que considerava como estrela essencial no novo firmamento do metal.

Quatro homens ponderaram os números toda a noite. O principal, é claro, era Morgan, firme em sua crença no direito divino do dinheiro. Com ele estava seu aristocrático sócio, Robert Bacon, homem culto e cavalheiro. O terceiro era John W. Gates, que Morgan desprezava como sendo jogador e apenas usava como instrumento. O quarto era Schwab, que conhecia mais sobre os processos de fabricar e vender aço, que qualquer grupo de homens vivos, na época. Nessa conferência não se discutiram os seus números. Se dissesse que tal companhia valia tanto, então era este seu valor e não mais. Insistia, também, em incluir na sociedade apenas as empresas que designava. Concebera uma corporação em que não haveria duplicação, nem mesmo para satisfazer a ambição de amigos que queriam descarregar suas companhias nos ombros largos de Morgan.

Quando amanheceu, Morgan levantou-se e endireitou as costas. Só ficou uma pergunta.

"Acha que poderá persuadir Andrew Carnegie a vender?" indagou.

"Posso tentar", respondeu Schwab.

"Se conseguir que ele venda, encarregar-me-ei da questão", concluiu Morgan.

Até ali tudo bem. Mas será que Carnegie iria vender? Quanto iria pedir? (Schwab pensou em 320.000.000 de dólares). Como exigiria o pagamento? Em forma de ações comuns ou preferenciais? De bônus? Em dinheiro? Ninguém poderia levantar sequer um terço de um bilhão de dólares em dinheiro.

Houve uma partida de golfe em janeiro, nos campos gelados de St. Andrew's, em Westchester, com Andrew todo enrolado em suéteres, e Charlie conversando animadamente, como de costume, para estimulá-lo. Mas não se pronunciou uma palavra sobre negócios enquanto os dois não se sentaram no calor agradável da casa de Carnegie, próxima dali. Então, com a mesma persuasão que hipnotizara oitenta milionários, no "University Club", Schwab despejou as brilhantes promessas de aposentadoria com todo o conforto, de milhões inenarráveis, para satisfazer os caprichos sociais do ancião. Carnegie capitulou, escreveu um número num pedaço de papel, estendeu-o a Schwab e disse: "Está bem, venderemos por esta quantia."

O número era, aproximadamente, 400.000.000 de dólares, composto dos 320.000.000 de dólares mencionados por Schwab como número básico e somando-se-lhe 80.000.000 de dólares, que representavam o valor do capital aumentado, nos dois anos anteriores.

Mais tarde, no convés de um transatlântico, o escocês disse, tristemente, a Morgan: "Quisera ter-lhe pedido 100.000.000 de dólares a mais."

"Se os tivesse pedido, teria recebido", assegurou-lhe Morgan alegremente.

Houve alvoroço, é claro. Um correspondente britânico telegrafou que o mundo do aço estrangeiro estava "chocado" pela gigantesca sociedade. O presidente Hadley, de Vale, declarou que, a não ser que os trustes fossem regulamentados, o país poderia esperar "um imperador em Washington, nos próximos vinte e cinco anos". Mas Keene, o hábil manipulador de ações, começou a trabalhar, empurrando as novas ações para o público, com tal vigor, que todo o excesso – calculado por alguns em quase 600.000.000 de dólares – foi absorvido num relance. Assim Carnegie teve os seus milhões, a corporação de Morgan teve 62.000.000 de dólares por seu "trabalho" e os "rapazes", de Gates a Gary, tiveram seus milhões.

Schwab, de trinta e oito anos, teve sua recompensa: foi feito presidente da nova companhia, ficando no poder até 1930.

As Riquezas Começam Dentro do Homem

A história dramática do grande negócio, que você acabou de ler, é um exemplo perfeito do método pelo qual o desejo pode ser transformado em seu equivalente físico!

Essa organização gigantesca fora criada na mente de um só homem. O plano, pelo qual as fábricas de aço davam estabilidade financeira à organização, fora criado na mente do mesmo homem. Sua fé, seu desejo, sua imaginação e sua persistência foram os verdadeiros ingredientes que entraram na "United States Steel". As fábricas de aço e equipamento mecânico adquiridos pela companhia, depois de assegurada sua existência legal, foram incidentais. Mas uma análise cuidadosa revelara o fato de que o valor estimativo das propriedades adquiridas pela companhia aumentou em aproximadamente seiscentos milhões de dólares, pela simples transação que as uniu sob uma única direção.

Em outras palavras: a idéia de Charles M. Schwab, mais a fé com que a transmitiu à mente de J. P. Morgan e a dos outros foi negociada por um lucro de, aproximadamente, 600.000.000 de dólares. Não é uma soma insignificante por uma única idéia!

A "United States Steel Corporation" prosperou e se tornou uma das mais ricas e poderosas companhias da América, empregando milhares de pessoas, desenvolvendo novos usos para o aço, abrindo novos mercados, e provando, assim, que os 600.000.000 de dólares em lucros que a idéia de Schwab produziu foram merecidos.

A riqueza começa em forma de pensamento!

A quantidade só e limitada pela pessoa, em cuja mente o pensamento é posto em movimento. A fé remove as limitações! Lembre-se disso, quando você estiver pronto a negociar com a vida, pelo preço que você exigir, por ter passado por aqui.

PONTOS A FIXAR:

A fé é indispensável para o sucesso. Ela é induzida e fortalecida pelas instruções dadas ao subconsciente.

Eis cinco passos para a autoconfiança, todos eles facilmente ao seu real alcance. Você sabe agora como se atirar ao desastre, pelo pensamento, ou como obter vitória e felicidade – como resultado das mesmas circunstâncias.

Homens como Lincoln e Gandhi mostram-nos como pensamentos podem ter "magnetismo", o que atrai pensamentos correlatos e faz com que milhares de mentes trabalhem como uma só.

É essencial dar, antes de ganhar. Homens ricos tiveram de aprendê-lo, antes de um negócio ilegal se transformar em negócio que trabalha ***com*** e ***para*** o público, sem deixar de ser lucrativo.

Tanto a pobreza como a riqueza são produtos da fé.

PASSO NÚMERO 3
EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

AUTO-SUGESTÃO

Para resultados assombrosos, faça com que a parte mais profunda da mente trabalhe para você. Apóie-a com o poder da emoção e verá que a combinação é impressionante.

AUTO-SUGESTÃO É um termo que se aplica a todas as sugestões e estímulos auto-administrados, que alcançam a mente através dos cinco sentidos. Em outras palavras, auto-sugestão e a sugestão a si mesmo. É o instrumento de comunicações entre a parte da mente em que têm lugar o pensamento consciente e a que serve como ponto de ação do subconsciente.

Através dos pensamentos dominantes que ***permitimos*** que permaneçam no consciente (sejam pensamentos negativos ou positivos, não importa), o princípio da auto-sugestão alcança, voluntariamente, o subconsciente, influenciando-o com tais pensamentos.

A natureza fez o homem de tal modo, que ele tem controle absoluto sobre o material que lhe chega ao subconsciente, através dos cinco sentidos, embora isso não seja uma afirmação de que o homem exerce, sempre, esse controle. Na grande maioria dos casos, ele não o exerce, o que explica porque tantas pessoas atravessam a vida na maior pobreza.

Lembre-se do que foi dito sobre o subconsciente, que parece um pedaço fértil de jardim, no qual as ervas daninhas crescerão em abundância, se sementes mais desejáveis não forem ali plantadas. Auto-sugestão e o instrumento de controle, através do qual o individuo pode alimentar, voluntariamente, o subconsciente, com pensamentos de natureza criadora ou então, por negligência, permitir que pensamentos destrutivos cheguem ao rico jardim da mente.

O Poder Monetário da Emoção

Você recebeu instruções, no último dos seis passos descritos no capítulo sobre desejo, no sentido de ler em voz alta, duas vezes por dia, sua declaração por escrito, do desejo por dinheiro e ver-se e sentir-se desde já na posse dele! Seguindo as instruções, você comunica o objeto de seu desejo diretamente ao subconsciente, num espírito de fé absoluta. Pela repetição do processo, você cria, voluntariamente, hábitos de pensar favoráveis ao esforço de transformar o desejo em seu equivalente monetário.

Volte aos seis passos descritos no capítulo sobre o Desejo, leia-os com atenção novamente, antes de prosseguir. Depois (ao chegar nesse ponto), leia com cuidado as quatro instruções para a organização do grupo da “Mente Superior”, descrito no capítulo sobre Planejamento Organizado. Comparando essas duas espécies de instruções com o que foi dito sobre auto-sugestão, você, é claro, verá que as instruções envolvem a aplicação do princípio da auto-sugestão.

Lembre-se, pois, ao ler em voz alta a declaração do seu desejo (através do qual estará tentando desenvolver uma “consciência do dinheiro”), que a simples leitura das palavras não tem importância – a não ser que sejam conjugados a emoção ou sentimento.

Esse fato é de tal importância que permite repetição em quase todos os capítulos, uma vez que a falta de compreensão disso e a razão principal de a maioria

das pessoas que tentam aplicar o princípio da auto-sugestão não conseguirem resultados satisfatórios.

Palavras simples, despidas de emoção, não têm influência sobre o subconsciente. Você não obtém resultados apreciáveis enquanto não aprender a alcançar o subconsciente com pensamentos e palavras ditas, que têm de ser emocionalizadas com fé.

Não desanime se não puder controlar e dirigir suas emoções na primeira tentativa que fizer. Lembre-se de que não existe a possibilidade de obter algo de graça. O preço da capacidade de influenciar o subconsciente é persistência eterna, ao aplicar os princípios aqui descritos. Você simplesmente não pode desenvolver a desejada capacidade, por um preço 'mais baixo. Você, você somente, deve decidir se a recompensa pela qual esta lutando (a "consciência do dinheiro") vale o preço que deve pagar pelo esforço.

Sua capacidade de usar o princípio da auto-sugestão dependerá, em grande parte, na sua capacidade de concentrar-se num dado desejo, até que ele se torne obsessão ardente.

Veja-se Ganhando Dinheiro

Quando você começar a seguir as instruções relativas aos seis passos descritos no segundo capítulo, ser-lhe-á necessário usar o princípio da concentração.

Permita-nos oferecer aqui sugestões para o usa efetivo da concentração. Quando você começar a seguir o primeiro dos seis passos, que lhe indica "fixar na mente a quantia exata de dinheiro que deseja", fique com os pensamentos nessa quantia de dinheiro, por concentração, ou fixação da atenção, com os olhos fechados até conseguir ver realmente o aparecimento físico do dinheiro. Faça-o ao menos uma vez por dia. Ao fazer estes exercícios, siga as instruções dadas no capítulo da fé e veja-se, realmente, de posse do dinheiro!

Eis um fato muito significativo: o subconsciente aceita qualquer ordem dada num espírito de absoluta fé e age de acordo com essas ordens, embora elas, muitas vezes, tenham de ser apresentadas e reapresentadas, pela repetição, antes de serem interpretadas pelo subconsciente: Seguindo a declaração anterior, considere a possibilidade de usar um "truque" perfeitamente legítimo para com o subconsciente, fazendo-o crer, ***porque você o crê,*** que você precisa ter a quantidade de dinheiro visualizada, que esse dinheiro já esta a sua espera, que o subconsciente deve fornecer-lhe planos para a aquisição do dinheiro que é seu.

Passe a sua imaginação o pensamento sugerido no parágrafo anterior, e veja o que sua imaginação pode ou irá fazer, para criar planos práticos de acumulação de dinheiro, através da transmutação do seu desejo.

A Inspiração Será seu Guia

Não espere por um plano definido, através do qual você pretende trocar serviços ou mercadorias, pelo dinheiro visualizado. Comece logo a ver-se de posse do dinheiro, exigindo e esperando, nesse meio tempo, que o subconsciente lhe forneça o plano ou os planos de que necessita. Esteja alerta, pois assim que os planos aparecerem, você deve pô-los em ação, imediatamente. Eles aparecerão, de certo, como um "lampejo" em sua mente, através do sexto sentido, sob a forma de "inspiração". Trate-a com respeito e comece a agir assim que a receber.

No quarto dos seis passos, suas instruções foram as seguintes: "Crie um plano definido para levar a cabo seu desejo e comece já a por o plano em ação." Siga essas instruções da maneira pela qual vem descritas no parágrafo anterior. Não confie na "razão" ao criar seu plano de acumulação de dinheiro, pela transformação do desejo.

Sua faculdade de raciocínio pode ser preguiçosa e, se você de pender totalmente dela para servi-lo, poderá desapontá-lo.

Ao visualizar a dinheiro que pretende acumular (com os olhos fechados), ***veja-se prestando o serviço ou entregando a mercadoria que deseja dar em troca desse dinheiro. Isto é importante!***

Agora o seu Subconsciente Começa a Trabalhar

As instruções dadas em relação aos seis passos, no segundo capítulo, serão agora resumidas e combinadas com os princípios de que trata o presente capítulo, como se segue:

1. Vá a algum lugar tranqüilo (de preferência à cama, à noite), onde não será perturbado ou interrompido, feche os olhos e repita em voz alta (para que possa ouvir suas próprias palavras) a declaração escrita da quantidade de dinheiro que pretende acumular, o limite de tempo para sua acumulação e uma descrição do serviço ou mercadoria que deseja dar em troca do dinheiro. Ao seguir essas instruções, veja-se já de posse do dinheiro.

Por exemplo, suponhamos que você queira acumular 50.000 dólares até primeiro de janeiro, daqui a cinco anos; que você pretende prestar serviços pessoais em troca do dinheiro, na qualidade de vendedor. Sua declaração escrita de propósitos deve ser assim:

“A primeiro de janeiro de XXXX, terei em meu poder 50.000 dólares, que me chegarão em várias quantias, de tempos a tempos, nesse ínterim.

“Em troca, darei o serviço mais eficiente de que sou capaz na maior quantidade possível e a melhor qualidade possível, como vendedor de (descreva o serviço ou a mercadoria que pretende vender).

“Acredito que terei esse dinheiro em meu poder. Tão forte e a minha fé que vejo esse dinheiro diante de meus olhos agora. Posso tocá-lo com as mãos. Está esperando ser transferido para mim no momento e na proporção em que irei entregar o serviço que pretendo dar em troca. Estou aguardando um plano para acumular esse dinheiro e seguirei o plano, quando o tiver recebido.”

2. Repita o programa noite e dia até poder ver (em sua imaginação) o dinheiro que pretende acumular.

3. Coloque uma cópia por escrito da declaração onde possa vê-la noite e dia e leia-a antes de dormir, assim como ao levantar, até decorá-la.

Lembre-se, ao seguir estas instruções, que você está aplicando o princípio da auto-sugestão, com o propósito de dar ordens ao subconsciente. Lembre-se também que seu subconsciente agirá de acordo com essas instruções, se forem emocionalizadas e dadas com “sentimento”. A fé é a emoção mais forte e mais produtiva. Siga as instruções dadas no capítulo sobre a fé.

Essas instruções podem parecer, a princípio, abstratas. Não se perturbe com isso. Siga-as, por mais abstratas e pouco práticas lhe passam parecer no inicio. Logo virá o tempo, se você fizer como lhe foi ensinado, ***em espírito e nas ações,*** em que todo um universo de poder se revelará a seus olhos.

Porque Você É Senhor do seu Destino

Ceticismo em relação a todas as idéias novas é característica de todos os seres humanos. Mas, se você seguir as instruções esboçadas, seu ceticismo logo será substituído por crença, que, por sua vez, se cristalizara em fé absoluta.

Muitos filósofos afirmaram que o homem é senhor de seu destino ***terreno,*** mas a maioria deixou de dizer ***porque*** é senhor. A razão pela qual o homem é senhor de seu ***status*** terreno e especialmente seu status financeiro está perfeitamente explicada neste capítulo. ***O homem pode se tornar senhor de si mesmo e do ambiente que o cerca, porque têm o poder de influir sobre o subconsciente.***

A verdadeira façanha de transmudar desejo em dinheiro, envolve o usa da auto-sugestão como instrumento pelo qual se pode alcançar e influenciar o subconsciente. Os outros princípios são meros instrumentos, com os quais se aplica a auto-sugestão. Conserve esse pensamento em mente e você estará sempre consciente do papel importante que o princípio da auto-sugestão desempenha nos seus esforços de acumular dinheiro, pelos métodos descritos neste livro.

Depois que tiver lido o livro inteiro, volte a este capítulo, seguindo, em espírito e ação a seguinte instrução:

Leia o capítulo inteiro em voz alta, todas as noites, até convencer-se completamente de que o princípio da auto-sugestão é sólido, capaz de conseguir-lhe tudo o que lhe for exigido. Ao ler, sublinhe com um lápis, todas as sentenças que o impressionarem favoravelmente.

PONTOS A FIXAR:

Você tem um Sexto Sentido – mas bastam-lhe os cinco sentidos comuns para controlar os pensamentos que chegam ao seu subconsciente. Feito isso, o impulso subconsciente em direção à prosperidade, não deixa lugar para a pobreza.

Quando as emoções o ajudarem realmente a ver e sentir o dinheiro nas mãos, este pode lhe chegar de fontes nunca antes possíveis. Fixe uma quantia definida como objetivo e que seja bem grande. Fixe também um limite de tempo.

Quando o subconsciente lhe der um plano, comece, imediatamente, a trabalhá-lo. A inspiração é preciosa e deve ser usada de pronto. “Esperar pelo tempo certo” poderá derrotá-lo.

Três processos simples fazem-no senhor da auto-sugestão. Siga as instruções ao pé da letra e será senhor do seu destino.

Toda a adversidade traz consigo a semente de um benefício maior.

PASSO NÚMERO 4
EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

CONHECIMENTO ESPECIALIZADO

Sua instrução é o que você faz dela; você achará o conhecimento que o conduzirá onde quer chegar. Não será preciso começar de baixo se seguir esse plano simples.

HÁ DUAS ESPÉCIES de conhecimento: o geral e o especializado. O conhecimento geral, por maior que seja em quantidade ou variedade, pouco serve para a acumulação de dinheiro. As congregações das grandes universidades possuem, em conjunto, praticamente todas as formas de conhecimento, conhecidas da civilização. ***A maioria dos professores tem pouco dinheiro.*** Especializam-se em ***ensinar*** conhecimentos, mas não se especializam na organização ou no ***uso do conhecimento.***

O conhecimento não atrai dinheiro, a não ser que seja organizado e inteligentemente dirigido, através de ***planos de ação*** práticos, com o objetivo definido de acumular dinheiro. A falta de compreensão desse fato tem sido fonte de confusão para milhões de pessoas, que crêem, falsamente, que "conhecimento é poder". Nada disso! Conhecimento é apenas poder em ***potencial.*** Só se torna poder se for, e quando for organizado em planos de ação definidos e dirigidos a um fim definido.

Esse "elo ausente" em todos os sistemas de educação pode ser encontrado no fracasso de instituições educacionais em ensinar aos estudantes como organizar e usar o conhecimento, depois de adquiri-lo.

Muitos cometem o erro de presumir que porque Henry Ford teve pouca "instrução", não era um homem "instruído". Os que cometem esse erro não compreendem o significado real da palavra "educar". Ela é derivada do latim ***educo,*** que significa eduzir, derivar, desenvolver.

O homem educado nem sempre e o que têm abundância de conhecimentos gerais ou especializados. O homem educado é o que desenvolveu as faculdades da mente de tal modo, que poderá adquirir o que deseja, ou seu equivalente, sem violar os direitos alheios.

Suficientemente "Ignorante" para Fazer Fortuna

Durante a Primeira Guerra Mundial, um jornal de Chicago publicou certos artigos nos quais, entre outras afirmações, Henry Ford era chamado de "pacifista ignorante". Ford protestou contra as afirmações e processou o jornal por difamação. Em juízo, os advogados do jornal pleitearam uma justificação e chamaram Ford para depor, com o propósito de provar ao júri que ele era ignorante. Fizeram-lhe muitas perguntas, todas com o fim de provar que, conquanto possuísse considerável conhecimento especializado, referente à fabricação de automóveis, não passava, de modo geral, de um ignorante.

Importunaram-no com perguntas como as que se seguem:

"Quem foi Benedict Arnold?" e "Quantos soldados mandaram os ingleses para os Estados Unidos, para debelar a revolução de 1776?" Em resposta à última pergunta, disse Ford: "Não sei o número exato de soldados que os britânicos mandaram, mas sei que era consideravelmente maior do que o que voltou."

Afinal, Ford cansou-se dessa espécie de perguntas e, em resposta a uma, especialmente ofensiva, debruçou-se, apontou o dedo para o advogado que a fizera e disse: “Se eu quisesse realmente responder a pergunta tola que o senhor acabou de fazer, ou a qualquer outra que me foi feita, deixe-me lembrá-lo de que tenho, na minha mesa, uma fileira de botões elétricos. Se aperto o botão certo, posso chamar a minha presença, para auxiliar-me, homens que podem responder a qualquer pergunta que eu queira fazer, referente ao negócio a que venho devotando os meus esforços. Tenha, pois, a bondade de me dizer por que iria eu atravancar a cabeça com conhecimentos gerais, para poder responder a perguntas, se tenho homens a minha volta, capazes de fornecer qualquer conhecimento exigido?”

Certamente havia muita lógica nessa resposta. O advogado ficou desconcertado. Todos, no tribunal, compreenderam que era a resposta, não de um ignorante, mas de um homem instruído. Todo homem que sabe onde encontrar o conhecimento de que necessita e sabe organizar esse conhecimento em planos de ação, é um homem instruído. Com a assistência do seu grupo de “Mente Superior”, Henry Ford tinha em seu poder todo o conhecimento especializado de que necessitava, para capacitá-lo a tornar-se um dos homens mais ricos dos Estados Unidos. ***Não era essencial que tivesse os conhecimentos em sua própria mente.***

É Fácil Adquirir Conhecimentos

Antes de ter certeza da sua capacidade de transmutar desejo em seu equivalente monetário, você precisara de conhecimentos especializados sobre o serviço ou mercadoria que pretende oferecer em troca da fortuna. Talvez necessite de muito mais conhecimento especializado do que possa, por capacidade ou inclinação, adquirir. Nesse caso, sua fraqueza pode ser remediada pelo auxílio do grupo de “Mente Superior”.

O acúmulo de grandes fortunas exige poder e esse é adquirido através de conhecimentos altamente organizados e inteligentemente dirigidos, mas esses conhecimentos não precisam, obrigatoriamente, estar na posse do homem que acumula a fortuna.

O parágrafo anterior deve dar esperança e coragem ao homem que têm a ambição de acumular fortuna e que não possui a necessária “instrução” para ter o conhecimento especializado de que possa precisar. Às vezes, homens atravessam a vida sofrendo de “complexos de inferioridade”, por não serem homens de “instrução”. O homem que sabe organizar e dirigir um grupo de homens de “Mente Superior”, possuidores do conhecimento necessário na acumulação de dinheiro, é tão instruído quanto qualquer um do grupo.

Thomas A. Edison só teve três meses de instrução escolar, em toda a vida. Não lhe faltou educação; nem morreu pobre.

Henry Ford pouco mais teve que o segundo ano primário; no entanto, saiu-se muito bem, do ponto de vista financeiro.

Conhecimento especializado é uma das formas mais difundidas e baratas de serviço, que se possa encontrar! Se duvidar, consulte a folha de pagamento de qualquer universidade.

Onde Encontrar Conhecimentos

Antes de mais nada, resolva o tipo de conhecimento especializado que precisa e o fim para o qual é necessário. Em grande parte será seu objetivo principal na vida, o fim pelo qual trabalha que irá ajudar a determinar o conhecimento exigido. Resolvida essa questão, o passe seguinte exige que você tenha informações precisas sobre fontes de conhecimento fidedignas. Dessas, as mais importantes são:

1. A experiência e educação próprias.

2. Experiência e educação acessíveis, através da cooperação de outros (Aliança da Mente Superior).

3. ***Colleges*** e universidades.

4. Bibliotecas públicas (em livros e revistas, em que pode ser encontrado todo o conhecimento organizado pela civilização).

5. Cursos especiais de treinamento (em escolas noturnas e cursos domiciliares, em especial).

Ao ser adquirido, o conhecimento precisa ser organizado e aplicado para um objetivo definido, através de planos práticos. O conhecimento só tem valor pelo que se aproveita de sua aplicação a um fim útil.

Se você pensa em instrução adicional, resolve primeiro qual o objetivo do conhecimento que procura, depois indague onde obter esse determinado tipo de conhecimento.

Homens de sucesso, em todas as profissões, jamais param de adquirir conhecimento especializado, relacionado com seu principal propósito, negócio eu profissão. Os que não têm sucesso, geralmente cometem o erro de acreditar que a período de aquisição de conhecimentos termina ao terminar a escola. A verdade é que a instrução escolar pouco mais faz que encaminhar a pessoa no sentido de aprender a adquirir conhecimento prático.

A ordem do dia é a ***especialização!*** Essa verdade foi salientada por Robert P. Moore (ex-diretor de colocações na Universidade de Columbia) numa notícia de jornal:

ESPECIALISTAS MAIS PROCURADOS

Particularmente procurados por companhias de colocações são os candidatos que se especializaram em algum campo – diplomados em escola de comércio, com curso de contabilidade e estatística, engenheiros de todas as espécies, jornalistas, arquitetos, químicos e também dirigentes excepcionais e homens de atividade da classe adiantada.

O homem ativo na universidade cuja personalidade faz com que se dê bem com todos, e que foi bem nos estudos, tem uma superioridade marcante sobre o estudante estritamente acadêmico. Alguns desses, por suas qualificações variadas receberam inúmeras ofertas de cargos, alguns até em número de seis.

Uma das maiores companhias industriais, a maior do ramo, ao escrever ao senhor Moore com relação a bacharelandos promissores, disse:

“Estamos interessados, primeiramente, em encontrar homens que possam fazer progresso excepcional em trabalhos de direção. Por, essa razão, acentuamos as qualidades de caráter, inteligência e personalidade muito mais que as de conhecimentos específicos.”

Propondo um sistema de “aprendizado” de estudantes em escritórios, lojas e indústrias durante as férias de verão, o senhor Moore declarou que, depois de dois ou três anos de ***college,*** todo estudante deveria ser convidado a “escolher um curso futuro definido e ***parar*** se estava apenas passando, agradavelmente, sem nenhum propósito, por um currículo acadêmico geral.”

“Colleges e universidades devem encarar a. consideração, prática, de que todas as profissões e ocupações agora exigem especialistas, disse ele, propondo que instituições educativas aceitem responsabilidade mais direta na orientação vocacional.

Uma das fontes de conhecimento mais honestas e práticas, acessíveis aos que precisarem de instrução especializada, são os cursos noturnos, que funcionam na maioria das grandes cidades. Os cursos por correspondência fornecem treinamento especializado em todos os lugares onde chega o correio norte-americano, sobre qualquer matéria possível de ser ensinada pelo método de extensão. Uma das vantagens do estudo domiciliar e a flexibilidade dos programas de estudo, que permite que se estude nos momentos livres. Outra vantagem do estudo domiciliar (se o curso for bem escolhido) é o fato de que a maioria dos cursos oferecidos por escolas de ensino domiciliar, fornece generosos privilégios de consulta, de valor inestimável aos que precisam de conhecimento especializado. Seja onde for que você more, pode aproveitar os benefícios.

Estudo e Autodisciplina

Tudo o que se adquire sem esforço e sem gastos, geralmente nos parece de menor valor, às vezes até sem valor nenhum; talvez por isso é que aproveitamos tão pouco nossa maravilhosa oportunidade em escolas públicas. A ***autodisciplina*** que se recebe de um programa definido de estudo especializado compensa, até certo ponto, a oportunidade perdida, quando o conhecimento pode ser adquirido sem gastos. Escolas por correspondência são instituições comerciais altamente organizadas. Suas taxas de inscrição são tão baixas que são forçadas a insistir em pagamentos rápidos. Sendo obrigado a pagar, tenha o estudante boas notas ou más, o efeito é de seguir o curso até o fim, quando, de outra maneira, desistiria. As escolas por correspondência não insistiram suficientemente nessa questão, pois a verdade é que seus departamentos de cobrança constituem a melhor espécie de treinamento em ***decisão, rapidez e o hábito de terminar o que se começa.***

Aprendi isso por experiência, há mais de quarenta e cinco anos. Matriculei-me num curso de propaganda, por correspondência. Após oito ou dez lições, parei de estudar, mas a escola não parou de me mandar às contas. Além disso, insistia no pagamento, quer eu continuasse os estudos, quer não. Decidi que, se tivesse de pagar pelo curso (a que me obriguei legalmente), deveria completar as lições, para aproveitar meu dinheiro. Achei, na época, que o sistema de cobrança da escola era bem organizado demais, mas aprendi, mais tarde, na vida, que essa era uma parte valiosa do curso, pela qual nada se cobrou. Sendo forçado a pagar, continuei e completei o curso. Descobri, mais tarde, que o eficiente sistema de cobrança da escola valera muito como dinheiro ganho, por causa do aprendizado de propaganda que tão relutantemente terminei.

Nunca É Tarde Demais para Aprender

Temos, em nosso país, o que se diz ser o maior sistema de escolas públicas do mundo. Uma das coisas estranhas a respeito dos seres humanos é que só dão valor ao que têm preço. As escolas gratuitas dos Estados Unidos e as bibliotecas públicas gratuitas, não impressionam as pessoas, ***por serem gratuitas.*** Essa é a principal razão pela qual tanta gente acha necessário adquirir instrução adicional, depois de deixarem a escola e irem trabalhar. É também uma das razões principais pelas quais os empregadores têm mais consideração para com os empregados que fazem cursos domiciliares. Aprenderam, por experiência própria, que qualquer pessoa que tiver ambição bastante para desistir de parte de seu tempo livre, para estudar em casa, tem em si as qualidades que fazem um líder.

Existe uma fraqueza nas pessoas para a qual não há remédio: é a fraqueza universal da falta de ambição! As pessoas, principalmente as assalariadas, que reservam o tempo livre para estudo domiciliar, raramente ficam por baixo, durante muito tempo. Sua ação abre caminho para a ascensão social, remove muitos obstáculos do caminho e conquista o interesse amigo dos que têm o poder de encaminhá-los para a oportunidade.

O método do estudo domiciliar de instrução adapta-se, de modo especial, às necessidades dos empregados que acham, depois de deixar a escola, que precisam adquirir conhecimento especializado adicional, mas não dispõem de tempo livre para voltar a escola.

Stuart Austin Wier preparou-se para ser engenheiro construtor, seguindo essa carreira até a depressão limitar o mercado a ponto de não lhe proporcionar a renda necessária. Fez um inventário de si mesmo, resolveu mudar a profissão para a·de advogado, voltou a escola e fez cursos especiais, preparando-se para advogado de partido. Completado o curso, passou nos exames e logo se impôs na profissão.

Para dar informação completa e antecipar os álibis dos que dirão: “Eu não poderia ir à escola porque tenho família para sustentar”, ou “Estou velho demais”, acrescentarei que Wier passava dos quarenta anos e se casou ao voltar a escola. Além disso, escolhendo com cuidado cursos altamente especializados em escolas bem aparelhadas para ministrar as matérias que lhe interessavam, completou, em dois anos, o trabalho que exige, aos demais estudantes de Direito, quatro anos. Compensa saber como comprar conhecimentos!

Contabilidade Sobre Rodas

Examinemos um exemplo específico. O vendedor de uma mercearia encontrou-se, de repente, desempregado. Tendo tido experiência anterior como guarda-livros, fez um curso especial de contabilidade, familiarizando-se com os mais modernos equipamentos contabilísticos e de escritório e começou a trabalhar por conta própria. Iniciando com o dono da mercearia para a qual trabalhara antes, fez contratos com mais de cem pequenos comerciantes, como guarda-livros, por uma quantia mensal modesta. Sua idéia era tão prática, que logo se tornou necessário organizar um escritório portátil, num caminhão de entregas leves, que equipou com as mais modernas maquinas de contabilidade. Agora ele tem uma frota desses escritórios de contabilidade “sobre rodas” e emprega grande corpo de assistentes, fornecendo aos pequenos comerciantes o melhor serviço de contabilidade que se pode obter por baixo custo.

Conhecimento especializado mais imaginação foram os ingredientes usados nesse negócio sem par e de muito sucesso. O ano passado, o dono do negócio pagou imposto de renda dez vezes superior ao do comerciante para o qual trabalhara, ao perder o emprego.

O começo desta empresa comercial de êxito foi uma idéia!

Como eu tive o privilégio de fornecer a idéia ao vendedor desempregado, assumo agora o privilégio de sugerir outra, que traz em si a possibilidade de uma renda ainda maior.

Essa idéia foi dada pelo vendedor que desistiu de vender e organizou uma firma de contabilidade, numa base atacadista. Quando se sugeriu o plano, como solução ao problema de desemprego, ele exclamou rapidamente: “Gosto da idéia, mas não sei como transformá-la em dinheiro.” Em outras palavras, queixou-se de que não saberia como aproveitar, comercialmente, seus conhecimentos de contabilidade, ***depois que os adquirisse.***

Isso trouxe à baila outro problema a resolver. Com o auxílio de uma jovem datilógrafa, que sabia redigir uma história, preparou-se um folheto muito atraente,

descrevendo as vantagens do novo sistema de contabilidade. As páginas foram bem datilografadas e coladas num livro de recordes comum, usado como vendedor silencioso, com o qual a história de novo negócio era tão eficientemente contada, que o dono logo se viu as voltas com mais pedidos do que podia vencer.

O "Projeto" que Criou um Emprego

Em nosso país, há milhares de pessoas, que precisam dos serviços de um especialista em mercados, capaz de preparar um livrinho atraente, para usar na oferta de serviços pessoais.

A idéia aqui descrita nasceu da necessidade, para sanar uma emergência que tinha de ser vencida, mas não parou ao servir uma pessoa só. A moça que criou a idéia tinha imaginação fértil. Vislumbrou a criação de nova profissão, capaz de servir a milhares de pessoas, que precisam de orientação pratica ao oferecer serviços pessoais.

Estimulada pelo sucesso instantâneo do seu "primeiro plano preparado para oferecer serviços pessoais", essa mulher enérgica voltou-se, em seguida, para a solução de problema semelhante para o filho, que acabara de terminar os estudos, mas que era totalmente incapaz de arranjar mercados para seus serviços. O plano que arquitetou para ele era o melhor tipo de oferta de serviços pessoais que jamais vi.

Quando terminou o livreto, esse continha quase cinqüenta páginas, muito bem datilografadas, de informações bem organizadas, contando das habilidades naturais do filho, sua instrução, experiências pessoais e grande variedade de outros dados, extensos demais para uma descrição. O folheto continha, também, completa descrição da posição que o filho desejava, juntamente com belíssimo quadro de palavras sobre o plano exato que ele usaria, ao obter o cargo.

O preparo do livrinho exigiu várias semanas de trabalho, durante as quais sua criadora mandava o filho a biblioteca publica, quase diariamente, para procurar dados necessários a oferta de serviços mais vantajosa. Mandou-o também a todos os competidores de seu empregador em perspectiva, deles obtendo informações vitais, referentes aos métodos comerciais, o que era de grande valor na formação do plano que pretendia usar se obtivesse o cargo desejado. Completado o plano, esse continha meia dúzia de ótimas sugestões para usa e beneficio do empregador em perspectiva.

Economizou Dez Anos de "Começo"

Dá vontade de perguntar: "Porque ter todo esse trabalho para garantir um emprego?"

A resposta é: "Fazer bem uma coisa nunca é trabalho! O plano que essa mulher preparou em beneficio do filho ajudou-o a conseguir o emprego que procurava, na primeira entrevista e por um salário por ele mesmo estipulado."

Além disso – e isso também é importante – o cargo não exigia que o rapaz começasse de baixo. Começou numa gerência media, com salário de dirigente de empresa.

"Por que ter todo esse trabalho?"

Bem, em primeiro lugar, a ***apresentação planejada*** da repetição desse jovem cortou nada menos que dez anos do tempo que teria levado para chegar de onde começara, se tivesse "começado de baixo e trabalhado para se elevar".

Essa idéia de começar de baixo e subir pelo trabalho pode parecer sólida, mas a principal objeção a ela é a seguinte: gente demais que começa de baixo nunca consegue alçar a cabeça bastante alto para ser vista pela oportunidade, de modo que fica no fundo mesmo. Deve-se lembrar também que a visão que se tem, no fundo, não é muito alegre ou animadora. Tende a matar a ambição. Chamamo-la de "entrar no

mecanismo", o que significa que aceitamos nosso destino porque formamos o hábito da rotina diária, hábito esse que, finalmente, se toma tão forte que cessamos a tentativa de exterminá-lo. Essa é outra razão porque compensa começar a um ou dois passos acima do fundo. Fazendo-o, forma-se o hábito de olhar a volta, de observar outros que sobem, de perceber a oportunidades e abraçá-las sem hesitação.

O Mundo Ama os Vencedores

Dan Halpin é um esplêndido exemplo do que quero dizer. Em seus dias de estudante de ***college,*** era dirigente do famoso time de futebol de Notre Dame, no campeonato de 1930, quando era diretor o falecido Knute Rockne.

Halpin terminara os estudos numa época bastante desfavorável, quando a depressão diminuíra muito os empregos. Após uma tentativa em investimentos bancários e fitas de cinema, agarrou a primeira oportunidade para um futuro potencial, que conseguiu encontrar – como vendedor de aparelhos elétricos de surdez, na base de comissões. Qualquer um podia começar nessa espécie de emprego e Halpin sabia-o, mas para ele era o suficiente para abrir as portas da oportunidade.

Durante quase dois anos, continuou num emprego que não era do seu agrado, e nunca teria sobrepujado o cargo se não tivesse tornado certas providências. Primeiro, procurou obter o cargo de assistente do gerente de vendas da companhia e conseguiu-o. Esse passo para cima elevou-o bem acima da multidão, possibilitando-lhe ver oportunidade ainda maior. Além disso, colocou-o onde a oportunidade podia vê-lo.

Conseguiu um índice de vendas tão bom, com os aparelhos de surdez, que o diretor da companhia "Dictograph Products", competidor da companhia para a qual Halpin trabalhava, queria saber algo sobre o tal de Dan Halpin, que tirava grandes vendas da "Companhia Dictograph". Mandou chamá-lo. Quando a entrevista terminou, Halpin era o novo gerente de vendas encarregado da Divisão Acústica. Depois; para por à prova o valor de Halpin, Andrews foi embora para a Flórida por três meses, deixando-o para afundar ou nadar no novo emprego. Não afundou! O espírito de Knute Rocke, achando que "todo o mundo ama os vencedores e não têm tempo para os vencidos", inspirou-o a dar tanto ao emprego, que foi eleito vice-presidente da companhia, cargo que muitos se orgulhariam de alcançar em dez anos de esforço leal. Halpin conseguiu o lugar em pouco menos de seis meses.

Um dos pontos principais que estou tentando salientar, através de toda essa filosofia, é que galgamos altas ou permanecemos no fundo, por causa de condições que podemos controlar – se quisermos controlá-las.

Não se Demore no Fundo

Estou, também, tentando salientar outro ponto, isto e, que tanto o sucesso como o fracasso são, em grande escala, resultados do ***hábito!*** Não tenho a menor dúvida de que a convivência de Halpin com o maior instrutor de futebol que os Estados Unidos jamais conheceram, implantou-lhe na mente o mesmo tipo de desejo de distinguir-se que tornou famoso, no mundo inteiro, o time de Notre Dame. Em verdade, está certa a idéia de que adorar um herói é útil, desde que se adore um vencedor.

Minha crença na teoria de que sociedades comerciais são fatores vitais, tanto no fracasso como no sucesso, foi claramente provada quando meu filho Blair estava em negócios com Dan Halpin, por um cargo. Halpin ofereceu-lhe um salário inicial de mais ou menos meta de do que poderia ter obtido de uma companhia rival. Pus em jogo a pressão paterna, induzindo-o a aceitar o lugar, porque acredito que associação com quem se recusa a ceder em certas circunstâncias que não lhe agradam, é uma vantagem que nunca poderá ser medida em termos de dinheiro.

O fundo é um lugar monótono, sombrio, desvantajoso, para qualquer pessoa. Por isso é que levei tanto tempo em descrever como o começo, no fundo, pode ser evitado por um planejamento certo.

Você Pode Negociar a Si Mesmo

A mulher que preparou o "Plano de Vendas de Serviços Pessoais" para o filho, recebe agora pedidos de todas as partes do país, para cooperar no preparo de planos similares, para outros que desejam oferecer serviços pessoais por mais dinheiro.

Não se deve supor que o plano consista apenas numa técnica de vendas inteligente, pela qual se auxilia homens e mulheres a pedirem e receberem mais dinheiro pelos mesmos serviços que antes vendiam por pagamento menor. Ela cuida dos interesses do comprador, assim como dos de vendedor de serviços pessoais, preparando os planos de tal modo que o empregador recebe o valor integral do dinheiro adicional que paga.

Se você tiver imaginação e procurar um mercado mais vantajoso para seus serviços pessoais, essa sugestão pode ser o estímulo que esta procurando. A idéia é capaz de trazer uma renda bem maior que a do módico, advogado, ou engenheiro "médios", cuja instrução exigiu muitos anos de faculdade.

Não há preço fixo para idéias boas!

Atrás de todas as idéias está o conhecimento especializado. Infelizmente, para os que não encontram riquezas na abundância, o conhecimento especializado é mais abundante e mais fácil de adquirir que idéias. Por causa dessa verdade, há uma exigência universal e oportunidades sempre crescentes para a pessoa capaz de ajudar homens e mulheres a vender, com vantagens, seus serviços pessoais. Capacidade significa imaginação, a única qualidade necessária para combinar conhecimento especializado com idéias, na forma de planos organizados, destinados a atrair riquezas.

Se você tiver imaginação, esse capítulo irá presenteá-lo com uma idéia que será suficiente para o começo das riquezas que deseja. Lembre-se de que a idéia é a coisa mais importante. Conhecimento especializado pode ser encontrado logo ali na esquina – qualquer esquina!

PONTOS A FIXAR:

Conhecimento é apenas um poder ***potencial.*** Você pode organizá-lo de modo a dar-lhe planos de ação definidos, dirigidos a um fim definido.

Abra a mente à instrução que vem da experiência e do contato com outras mentes. Henry Ford foi suficientemente "ignorante" para fazer fortuna.

Use uma ou todas as cinco fontes de conhecimento que esse capítulo lhe fornece. É fácil adquirir conhecimentos.

Se você não estiver pronto para vender um produto, pode vender seus serviços ou idéias por muito bom preço. Homens de mais de sessenta anos tiveram muito sucesso ao fazê-lo. O plano deu enorme impulso ascensional a milhares de jovens autodisciplinados.

O projeto fornecido neste capítulo pode fazê-lo iniciar-se com uma vantagem de dez anos em qualquer emprego.

O conhecimento pavimenta a estrada para a riqueza – quando você sabe qual a estrada a tomar.

PASSO NÚMERO 5
EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

IMAGINAÇÃO

Todas as oportunidades de que você precisa na vida, estão esperando em sua imaginação. Imaginação é a oficina da mente, capaz de transformar energia mental em realização e riqueza!

IMAGINAÇÃO É LITERALMENTE a oficina em que se moldam os planos criados pelo homem. Impulso e desejo recebem molde, forma e ação, através do auxílio da faculdade imaginativa da mente.

Diz-se que o homem pode criar tudo o que imagina.

Com o auxílio de sua faculdade imaginativa, o homem descobriu e dominou mais forças da natureza nos últimos cinqüenta anos do que durante toda a história da raça humana anterior a essa época. Conquistou o ar tão completamente que os pássaros são pobres competidores para ele. Analisou e pesou o sol a uma distância de milhões de quilômetros e determinou, com o auxílio da ***imaginação,*** os elementos em que consiste. Aumentou a velocidade da locomoção a ponto de poder viajar agora mais rápido que o som.

A única limitação do homem, dentro da razão, está no desenvolvimento e uso que faz da imaginação. Ainda não atingiu o ápice do desenvolvimento no uso da faculdade imaginativa. Apenas descobriu que possui imaginação e começou a usá-la de maneira muito elementar.

Sintética e Criadora

A faculdade imaginativa funciona de duas maneiras. Uma é conhecida como "imaginação sintética" e a outra como "imaginação criadora".

Imaginação sintética: Através dessa faculdade, pode-se arrumar velhos conceitos, idéias ou planos em novas combinações. Essa faculdade nada cria. Apenas trabalha com o material da experiência, educação, e observação, com que é alimentada. É a faculdade mais usada pelo inventor, com exceção do "gênio", que força a imaginação criadora, quando não pode resolver um problema pela imaginação sintética.

Imaginação criadora: Pela faculdade da imaginação criadora, a mente finita do homem tem comunicação direta com a Inteligência Infinita. É a faculdade pela qual se recebem "pressentimentos" e "inspirações". É através dela que todas as idéias novas ou básicas são transmitidas ao homem. É através dela também que um indivíduo pode "sincronizar" ou comunicar-se com os subconscientes de outros.

A imaginação criadora trabalha automaticamente da maneira descrita nas páginas subseqüentes. Essa faculdade só funciona quando o consciente trabalha num

ritmo excessivamente rápido, como por exemplo, quando o consciente é estimulado pela emoção de um ***forte desejo.***

A faculdade criadora se torna mais alerta na proporção em que é desenvolvida pelo uso.

Grandes líderes de negócios, indústria, finanças, grandes artistas, músicos, poetas e escritores tornaram-se grandes porque desenvolveram a faculdade da imaginação criadora.

Tanto as faculdades da imaginação sintética como a criadora tornam-se mais alertas com o uso, do mesmo modo que qualquer músculo ou órgão do corpo se desenvolve através do uso.

O desejo é apenas um pensamento, um impulso. É nebuloso e efêmero. É abstrato e sem valor, enquanto não se transformar em seu equivalente físico. Enquanto a imaginação sintética é a usada com mais freqüência, no processo de transformar o impulso do desejo em dinheiro, não se esqueça do fato de que você poderá enfrentar circunstâncias e situações que exigem também o uso da imaginação criadora.

Estimule a Imaginação

Sua faculdade imaginativa pode ter-se enfraquecido pela inação. Pode ser revivida e alertada pelo uso. Essa faculdade não morre, embora se torne entorpecida por falta de uso.

Centralize sua atenção, por enquanto, no desenvolvimento da imaginação sintética, porque esta é a faculdade que você usará com mais freqüência no processo de converter desejo em dinheiro.

A transformação do impulso intangível, do desejo, em realidade tangível de dinheiro, exige o uso de um plano, ou planos. Esses planos têm de ser formados com o auxílio da imaginação e, principalmente, com a faculdade sintética.

Leia o livro todo, depois volte a este capítulo e comece, imediatamente, a por sua imaginação a trabalhar na formação de um plano, ou planos, para a transformação do desejo em dinheiro. Instruções pormenorizadas para a elaboração de planos foram dadas em quase todos os capítulos. Siga as que mais se adaptam às suas necessidades e escreva o plano, se já não o fez. No momento de completar isso, você terá dado, definitivamente, forma concreta ao desejo intangível. Leia a sentença anterior mais uma vez. Leia-a em voz alta, bem devagar, e, ao fazê-lo, lembre-se de que, ao escrever a declaração do seu desejo e o plano para sua realização, você terá dado o primeiro de uma série de passos que lhe possibilitarão converter o pensamento em seu equivalente físico.

A Natureza Conta-nos o Segredo da Fortuna

A terra em que você vive, você e todas as coisas materiais, são o resultado de uma transformação evolutiva, através de qual pedacinhos microscópicos de matéria foram organizados e arranjados em ordem.

Além disso – e essa declaração é de importância tremenda – a terra, cada uma das bilhões de células individuais do seu corpo, cada átomo de matéria, ***começaram como forma intangível de energia.***

Desejo é impulso de pensamento! Impulsos de pensamento são formas de energia. Quando você começa com o impulso de pensamento, o desejo de acumular dinheiro, está chamando a seu serviço o mesmo “material” que a natureza usou ao criar a terra e todas as formas materiais do universo, inclusive o corpo e cérebro em que funcionam os impulsos de pensamento.

Você pode acumular uma fortuna com o auxílio de leis imutáveis. Antes, porém, é preciso familiarizar-se com essas leis e aprender a usá-las. Pela repetição e pela abordagem desses princípios, sob todos os ângulos concebíveis, o autor espera poder revelar-lhe o segredo pelo qual se acumularam todas as grandes fortunas. Por estranho e paradoxal que pareça, o “segredo” não é segredo. A própria natureza o exibe na terra em que vivemos, nas estrelas, nos planetas, suspensos dentro do nosso círculo de visão, nos elementos acima e em volta de nós, em cada folha de grama e em cada forma de vida, dentro do nosso panorama.

Os princípios que se seguem abrir-lhe-ão o caminho para compreender a imaginação. Assimile o que compreende, ao ler esta filosofia pela primeira vez; depois, ao relê-la e estudá-la, descobrirá que algo aconteceu para esclarecê-la e dar-lhe uma compreensão maior do todo. Acima de tudo, não hesite no estudo desses princípios enquanto não tiver lido o livro pelo menos ***três vezes,*** pois aí não quererá parar.

Idéias se Transformam em Fortunas

Idéias são o ponto de partida de todas as fortunas. Idéias são produtos da imaginação. Examinemos algumas idéias conhecidas, que produziram vastas fortunas, com a esperança de que esses exemplos tragam informações definidas, concernentes ao método pelo qual a imaginação pode ser usada na acumulação de riquezas.

Faltava Um Ingrediente

Há cinqüenta anos, um velho médico do campo foi à cidade, amarrou o cavalo, entrou silenciosamente numa farmácia e começou a “regatear” com o jovem caixeiro.

Por mais de uma hora, por trás do balcão de remédios, o velho médico e o caixeiro conversaram em voz baixa. Depois, o médico foi embora. Foi até o carrinho e trouxe um tacho grande e fora de moda e uma grande pá de madeira (usada para mexer o conteúdo do tacho) e depositou-os no fundo da loja.

O caixeiro inspecionou o tacho, enfiou a mão no bolso, tirou um punhado de notas e entregou-as ao médico. O punhado de notas continha exatamente quinhentos dólares – toda a economia do caixeiro!

O médico estendeu-lhe um pedacinho de papel, em que se achava uma fórmula secreta. As palavras nesse pedacinho de papel valiam o resgate de um rei! ***Mas não para o médico!*** Aquelas palavras mágicas eram necessárias para fazer o tacho ferver, mas nem o médico, nem o jovem caixeiro sabiam que fortunas fabulosas estavam destinadas a sair do tacho.

O velho médico ficou contente de vender o conjunto por quinhentos dólares. O caixeiro estava se arriscando bastante ao colocar as economias de toda a vida num simples pedaço de papel e num tacho antigo! Nunca sonhou que esse investimento começaria a inundar o tacho de ouro, que um dia ultrapassaria a milagrosa façanha da lâmpada de Aladim.

O que o caixeiro comprou, na realidade, foi uma idéia!

O velho tacho, a velha pá de madeira e a mensagem secreta num pedaço de papel foram acidentais. O estranho caso do tacho começou a ter lugar depois que o novo dono misturou às instruções secretas, um ingrediente do qual o velho médico nada sabia.

Veja se descobre o que o jovem caixeiro acrescentou à mensagem secreta e que fez o velho tacho ficar inundado de ouro. Eis uma história de fatos mais estranhos que a ficção, fatos que começaram em forma de idéia.

Vejamos as vastas fortunas em ouro que a idéia produziu. Rendeu e ainda rende vastas fortunas a homens e mulheres do mundo inteiro, que distribuem o conteúdo do tacho a milhões de pessoas.

O velho tacho é agora um dos maiores consumidores de açúcar do mundo, dando, assim, emprego a milhares de homens e mulheres que trabalham no cultivo da cana e no refinamento e venda do açúcar.

O velho tacho consome, anualmente, milhões de garrafas de vidro, fornecendo emprego a grande número de operários.

O velho tacho emprega um exército de funcionários, taquígrafos, copiadores, peritos em propaganda, em toda a nação. Trouxe fama e fortuna e dezenas de artistas que criaram quadros magníficos, descrevendo o produto.

O velho tacho converteu uma pequena cidade sulina na capital comercial do sul, onde agora beneficia, direta ou indiretamente, todos os negócios e praticamente todos os residentes da cidade.

A influência desta idéia beneficia agora todas as cidades civilizadas do mundo, inundando de ouro a todos que o tocam.

O ouro do tacho construiu e mantém uma das universidades mais importantes do sul, onde milhares de jovens recebem a instrução essencial ao sucesso.

Se o produto daquele velho tacho pudesse falar, contaria histórias emocionantes de romances, em todas as línguas. Romances de amor, romances de negócios, romances de profissionais, homens e mulheres, a quem estimula diariamente.

O autor conhece, com certeza, pelo menos um desses romances, pois desempenhou um papel nele e tudo começou não longe do próprio lugar em que o caixeiro comprou o velho tacho. Foi nesse lugar que a autor conheceu sua esposa e foi ela a primeira a lhe contar sobre o tacho encantado. Foi o produto daquele tacho que bebiam, quando ele lhe pediu que o aceitasse “nos momentos felizes e nos infelizes”.

Seja você quem for, viva onde viver, seja qual for sua ocupação, lembre-se, apenas, no futuro, todas às vezes que vir às palavras ***Coca-Cola,*** que seu grande império de riquezas e influência nasceu de uma única idéia e que o misterioso ingrediente que o caixeiro, Asa Candler, misturou ***à*** fórmula secreta, era – ***imaginação!***

Pare e pense nisso um momento.

Lembre-se também que os passos em direção à riqueza, descritos neste livro, foram os meios pelos quais a influência da Coca-Cola se estendeu a todas as cidades, aldeias e encruzilhadas do mundo e que qualquer idéia que você possa criar, tão ***sensata e meritória*** como a Coca-Cola, terá a possibilidade de duplicar o recorde desse matador de sede universal.

Uma Semana para Ganhar um Milhão de Dólares

Essa história prova a verdade do velho ditado: “Onde há vontade, há um caminho.” Foi-me contada pelo querido educador e clérigo, o falecido Frank W. Gunsaulus, que começou a carreira de pregador na região dos matadouros de Chicago.

Enquanto o Dr. Gunsaulus cursava o ***college,*** observou muitos defeitos em nosso sistema educacional, defeitos que acreditava poder corrigir se fosse diretor de um colégio.

Resolveu organizar um novo ***college,*** em que aplicaria suas idéias, sem ser tolhido por métodos ortodoxos de educação.

Precisava de um milhão de dólares para realizar o projeto! Onde poderia ele obter tão grande soma de dinheiro? Essa era a pergunta que absorvia os pensamentos do jovem e ambicioso pregador.

Contudo, parecia não fazer progresso nenhum.

Todas as noites levava esse pensamento para o leito. Acordava com ele, pela manhã. Levava-o consigo a toda parte. Revirava-o na cabeça, até que se tornou, para ele, ***obsessão*** consumidora.

Sendo filósofo, além de pregador, o Dr. Gunsaulus reconhecia, como todos os que vencem na vida, que a ***definição de propósitos*** era o ponto de partida, do qual se deve começar. Reconhecia, também, que propósitos definidos exigem animação, vida e poder, quando sustentados por um desejo ardente de traduzir esses propósitos em seus equivalentes materiais.

Sabia todas essas grandes verdades, mas não sabia onde ou como obter o milhão de dólares. O procedimento natural teria sido desistir e fugir, dizendo: "Bem, minha idéia é boa, mas nada posso fazer com ela, porque jamais terei o necessário milhão de dólares." É exatamente isso o que faria a maior parte das pessoas, mas não foi o que ele fez. O que disse e fez é tão importante que eu vou apresentá-lo agora e deixar que fale por si:

"Uma tarde de sábado, estava eu sentado no meu quarto, pensando nos meios e modos de arranjar o dinheiro para realizar meus planos. Fazia já dois anos que pensava, mas ***nada fizera a não ser pensar!***

"Decidi, então, naquele momento, que obteria o milhão de dólares numa semana. Como? Não me incomodava. A coisa mais importante fora a ***decisão*** de obter o dinheiro, num prazo específico, e quero dizer-lhe que, no momento em que cheguei a decisão definida de conseguir o dinheiro, num prazo determinado, estranha sensação de segurança se apossou de mim, como nunca experimentara antes. Algo dentro de mim parecia dizer: 'Por que não chegou a essa decisão há muito tempo? O dinheiro estava à sua espera o tempo todo!'

"As coisas começaram a acontecer depressa. Telefonei aos jornais e anunciei que pregaria um sermão, na manhã seguinte, intitulado: 'O que eu faria se tivesse um milhão de dólares.'

"Comecei a trabalhar no sermão, imediatamente, mas devo dizer-lhe, com franqueza, que a tarefa não era difícil, porque eu já estava preparando o sermão há quase dois anos.

"Muito antes da meia-noite terminei de escrever o sermão. Fui deitar e dormi com uma sensação de confiança, pois ***já me via de posse do milhão de dólares.***

"Na manha seguinte, levantei-me cedo, li o sermão, depois me ajoelhei e pedi que meu sermão chegasse à atenção de alguém que pudesse fornecer o dinheiro necessário.

"Enquanto orava, senti novamente a sensação de segurança de que o dinheiro viria. Em minha excitação, saí sem o sermão e só descobri o esquecimento no momento de chegar ao púlpito, pronto para lê-lo.

"Era tarde demais para voltar e trazer as notas. E que benção não ter podido fazê-lo! Ao invés, meu próprio subconsciente forneceu o material necessário. Quando me levantei para começar o sermão, fechei os olhos e falei de todo o coração e com toda a alma, dos meus sonhos. Não só falei ao auditório, como imagino também ter falado a Deus. Disse o que faria com um milhão de dólares, se a soma me viesse ter às mãos. Descrevi o plano que tinha em mente, para a organização de uma grande instituição educacional, onde os jovens aprendessem a fazer coisas práticas e, ao mesmo tempo, desenvolvessem a mente.

"Quando terminei e me sentei, um homem se ergueu, devagar, do assento em que se achava: numa das três últimas fileiras e caminhou em direção ao púlpito. Fiquei curioso de saber o que faria. Chegou ao púlpito estendeu a mão e disse: 'Reverando, gostei do seu sermão. Acredito que possa fazer tudo o que disse que faria, se tivesse um milhão de dólares. Para provar que creio no senhor e em seu sermão, se vier ao meu escritório amanhã, de manhã, eu lhe darei um milhão de dólares. Meu nome é Philip D. Armour:' "

O jovem Gunsaulus foi ao escritório de Armour, e recebeu o milhão de dólares. Com o dinheiro, fundou o "Instituto Tecnológico Armour", conhecido agora como "Instituto Tecnológico de Illinois".

O milhão de dólares necessário veio como resultado de uma idéia. No fundo da idéia estava o desejo que o jovem Gunsaulus cultivara durante quase dois anos.

Observe este fato importante – ele recebeu o dinheiro trinta e seis horas após ter chegado a uma decisão final, em sua mente, no sentido de consegui-lo, e se resolvido por um plano definido para isso!

Nada havia de novo ou excepcional em Gunsaulus ter pensado vagamente no milhão de dólares e em sua esperança, semanal, de obtê-los. Outros antes dele e muitos desde então tiveram pensamentos similares. Mas havia algo de excepcional e diferente na decisão que alcançou naquele sábado memorável, quando pôs a incerteza para trás e disse, com determinação: ***"Obterei*** o dinheiro numa semana!"

Além disso, o princípio pelo qual o Dr. Gunsaulus conseguiu seu milhão de dólares ainda vive! Está ao seu alcance! Essa lei universal é tão exeqüível hoje como o era quando o jovem pregador fez usa dela, com tanto sucesso.

Propósito Definido Mais Planos Definidos

Observe que Asa Candler e o Dr. Frank Gunsaulus tinham uma característica comum. Ambos conheciam a assombrosa verdade de que idéias podem ser transformadas em dinheiro pelo ***poder do propósito definido mais planos definidos.***

Se você é dos que acreditam que trabalho árduo e honestidade bastam para trazer riquezas, despreze o pensamento! Não é verdade! Riquezas, quando vêm em grandes quantidades, nunca são o resultado apenas de trabalho árduo! A riqueza vem, se é que vem, em resposta a exigências definidas, baseadas na aplicação de princípios definidos e não por acaso ou sorte.

Falando de modo geral, idéia é um impulso de pensamento que impele a ação por um apelo à imaginação. Todos os bons vendedores sabem que idéias podem ser vendidas onde não se pode vender mercadorias. Balconistas comuns não o sabem – por isso é que são "comuns".

Um editor de livros de baixo preço fez uma descoberta de bastante valor para editores. Descobriu que muita gente compra títulos e não o conteúdo dos livros. Pela simples mudança de título dos livros que não "vendiam", as vendas desses livros subiam, num pulo, de mais de um milhão de exemplares. Não se mudava, de modo algum, o conteúdo do livro. Apenas se arrancava a capa, que trazia o titulo invendável, substituindo-a por uma nova, com titulo de valor para a "bilheteria".

Isso, por simples que pareça, era uma idéia! Era imaginação.

Não há preço padrão para idéias. O criador de idéias faz o próprio preço e, se for esperto, alcança-o.

A história de praticamente quase todas as grandes fortunas começa no dia em que um criador de idéias e um vendedor de idéias se reuniram e trabalharam em harmonia. Carnegie cercou-se de homens que sabiam fazer tudo o que ele sabia, homens que criavam idéias, homens que punham idéias em ação e fez-se, assim como a outros, fabulosamente rico.

Milhões de pessoas atravessam a vida esperando "oportunidades" favoráveis. Talvez uma oportunidade favorável possa trazer outra, mas o plano mais seguro é não depender da sorte. Foi uma "chance" favorável que me deu a maior oportunidade de minha vida – ***mas*** – vinte e cinco anos de ***esforço decidido*** tiveram de ser dedicados àquela oportunidade, antes que se tornasse uma realidade.

A chance consistiu em minha sorte de conhecer e ganhar a cooperação de Andrew Carnegie. Nessa ocasião, ele plantou-me na mente a ***idéia*** de organizar os

princípios da realização numa filosofia do sucesso. Milhares de pessoas aproveitaram as descobertas feitas em vinte e cinco anos de pesquisa e inúmeras fortunas foram acumuladas com a aplicação da filosofia. O começo foi simples. Foi uma idéia que qualquer um podia ter desenvolvido.

A oportunidade favorável chegou através de Carnegie, mas o que dizer da determinação, do propósito definido, do desejo de alcançar o objetivo e do esforço persistente de vinte e cinco anos? Não era um desejo comum o que sobreviveu a desapontamentos, desânimos, derrotas temporárias, críticas e o constante lembrete de "perda de tempo". Era um desejo ardente! Uma obsessão!

Quando a idéia foi plantada pela primeira vez em minha mente, por Carnegie, ela foi estimulada, cultivada e tentada a ***permanecer viva.*** Aos poucos, a idéia se tornou um gigante em termo de poder próprio e me estimulou, cultivou e dirigiu. Idéias são assim. Primeiro você dá vida, ação e orientação a idéias, depois elas tomam o poder nas mãos e varrem toda a oposição.

Idéias são forças intangíveis, mas têm mais poder que os cérebros físicos que as originam. Têm o poder de continuar vivendo, depois que o cérebro gerador voltou ao pó.

PONTOS A FIXAR:

Você pode usar a imaginação sintética e a imaginação criadora, e, com prática, fazê-las trabalhar irresistivelmente juntas.

Imaginação é o ingrediente que falta em muitos fracassos, o catalisador de muitos sucessos. Asa Candler não inventou a fórmula da Coca-Cola, forneceu a imaginação, que transformou a fórmula numa fortuna.

Dinheiro ilimitado o aguarda se você o deseja em quantias definidas, com um propósito definido, apoiado pela imaginação. Esse princípio garantiu um milhão de dólares a um clérigo que apenas o pediu.

Muitas fortunas esperam ser feitas com uma simples idéia. Veja como você pode ganhar milhares ou milhões, mesmo sem um plano original – encontrando uma nova ***combinação.***

Até o instrumento mais fino necessita do homem que saiba usá-lo.

PASSO NÚMERO 6
EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

PLANEJAMENTO ORGANIZADO

Apresentação ao segredo elétrico da Mente Superior. Você poderá encontrar o melhor campo de trabalho e tornar-se um líder, ganhando muito dinheiro, num espaço de tempo assombrosamente curto.

VOCÊ JÁ APRENDEU que tudo o que o homem cria ou adquire começa em forma de desejo; que o desejo é levado, na primeira parte de sua jornada do abstrato para o concreto, a oficina da imaginação, onde se criam e organizam planos para a sua transição.

No capítulo sobre o desejo, você recebeu instruções para dar seis passos definidos e práticos, como seu primeiro movimento para traduzir o desejo em dinheiro, em seu equivalente monetário. Um desses passos é a formação de um plano ou planos definidos, através dos quais se possa processar a transformação.

Agora receberá instruções para a feitura de planos práticos:

1. Alie-se a um grupo de tantas pessoas quantas possa precisar, para a criação e execução do seu plano ou planos de acumulação de dinheiro – fazendo uso do princípio da “Mente Superior” descrito num capítulo posterior. (Aceitação dessa norma é ***absolutamente essencial.*** Não a negligencie.)

2. Antes de formar a aliança da “Mente Superior”, pense nas vantagens e benefícios que você possa oferecer aos membros do grupo em troca de cooperação deles. Ninguém trabalhará indefinidamente sem alguma compensação. Nenhuma pessoa inteligente irá pedir ou esperar que outra trabalhe sem compensação adequada, embora isso nem sempre seja na forma de dinheiro.

3. Procure encontrar-se com os membros do seu grupo de “Mente Superior” pelo menos duas vezes por semana e, se possível, com mais freqüência, até que tenham aperfeiçoado, conjuntamente, o plano ou planos necessários para a acumulação de dinheiro.

4. Mantenha harmonia perfeita entre você e todos os membros do grupo de “Mente Superior”. Se você não seguir essas instruções à risca, pode esperar o fracasso. O princípio da “Mente Superior” ***nada pode*** conseguir onde não existir harmonia perfeita.

Tenha esses fatos em mente:

1. Você está envolvido numa empresa da maior importância para você. Para ter certeza de sucesso, deve ter planos impecáveis.

2. Você deve ter as vantagens da experiência, instrução, capacidade natural e imaginação de outras mentes. Isto está em harmonia com os métodos seguidos por todos os que acumularam grandes fortunas.

Nenhum indivíduo tem suficiente experiência, instrução, capacidade natural e conhecimentos, para assegurar a acumulação de grande fortuna, sem a cooperação de outras pessoas. Todo o plano adotado, no esforço de acumular riqueza, deve ser criação conjunta sua e a de todos os membros do seu grupo de “Mente Superior”. Você pode originar seus próprios planos, no todo ou em parte, mas faça com que sejam verificados e aprovados pelos membros da sua aliança da “Mente Superior”.

A Derrota o Torna Mais Forte

Se o primeiro plano que adotar não obtiver sucesso substitua-o por um novo; se esse também falhar, substitua-o novamente com outro, e, assim por diante, até encontrar um plano que dê certo. Este é o ponto em que a maioria das pessoas fracassa, por falta de persistência em criar planos novos que tomem o lugar dos que falharam.

O mais inteligente dos homens vivos não pode ter sucesso em acumular dinheiro – ou em qualquer outra empresa – sem planos práticos, que funcionem. Fique com isso na cabeça e lembre-se, se os planos falharem, que a derrota temporária não é fracasso permanente. Pode significar, apenas, que seus planos foram inadequados. Faça outros. Comece tudo outra vez.

Derrota temporária só deve significar uma coisa: a certeza de que há algo de errado em seus planos. Milhões de homens atravessam a vida na maior pobreza e infelicidade, por não terem um plano sensato para acumular fortuna.

Sua realização não pode ser maior que a sensatez de seus planos.

Nenhum homem e derrotado, enquanto não desiste – ***em sua própria mente.***

James J. Hill foi temporariamente derrotado quando tentou, pela primeira vez, levantar o capital necessário a construção da estrada de ferro de leste a oeste, mas ele também transformou a derrota em vitória, ***através de novos planos.***

Henry Ford teve uma derrota temporária, não só no começo de sua carreira automobilística, mas também depois de já estar bem alto, no caminho do sucesso. Criou novos planos e foi marchando em frente, para a vitória financeira.

Vemos muitos homens que acumularam grandes fortunas, mas muitas vezes reconhecemos apenas seus triunfos, sem perceber as derrotas temporárias que tiveram de superar, antes de “chegarem até lá”.

Nenhum seguidor dessa filosofia pode esperar, racionalmente, acumular uma fortuna, sem passar pela experiência da “derrota temporária”. Quando a derrota chega, aceite-a como sinal de que seus planos não servem; reconstrua-os e veleje novamente em direção ao cobiçado objetivo. Se você desistir antes de alcançado o objetivo, você é um “fujão”. ***Um fujão nunca vence – e um vencedor nunca foge.*** Separe essa sentença, escreva-a num pedaço de papel, em letras bem grandes e coloque-a onde possa vê-la todas as noites, antes de dormir e todas as manhãs, antes de ir trabalhar.

Quando começar a selecionar membros para o seu grupo de “Mente Superior”, procure escolher aqueles que não tomam as derrotas a sério.

Há os que acreditam, tolamente, que só o dinheiro pode fazer dinheiro. Isso não é verdade! O desejo, transmudado em seu equivalente monetário, através dos princípios aqui assentados, é o instrumento pelo qual se ***faz*** dinheiro. O dinheiro em si, nada mais é que matéria inerte. Não pode se mover, pensar, falar, mas pode “ouvir”, quando alguém que o deseja, chama por eles.

Você Pode Vender Serviços e Idéias

Planejamento inteligente é essencial para o sucesso em qualquer empresa destinada a acumular riquezas. Instruções pormenorizadas serão aqui encontradas, para os que têm de começar a acumulação de riquezas vendendo serviços pessoais.

Deve ser animador saber que praticamente todas as grandes fortunas começaram em forma de compensação por serviços pessoais, ou da venda de idéias. O que mais, exceto idéias e serviços pessoais teria a pessoa sem posses para oferecer em troca de riquezas?

Onde a Liderança Começa

Genericamente falando, há dois tipos de pessoas no mundo. Um deles é conhecido como o dos líderes, o outro dos seguidores. Resolva, no inicio, se você pretende tornar-se líder em sua profissão, ou permanecer um seguidor. É grande a diferença em compensações. O seguidor não pode, com razão, esperar as compensações a que um líder tem direito, embora muitos seguidores cometam o erro de esperar tal recompensa.

Não é nenhuma desgraça ser um seguidor. Por outro lado, também não é um mérito. Muitos dos grandes líderes começaram como seguidores. Tornaram-se grandes líderes porque eram seguidores inteligentes. Com raras exceções, o homem que não pode seguir um líder, com inteligência, não pode se tornar líder eficiente. O homem que melhor segue um líder é geralmente o que mais rapidamente se transforma em líder. Um seguidor inteligente tem muitas vantagens, entre elas a oportunidade de adquirir conhecimentos com seu líder.

Onze Segredos da Liderança

Os fatores seguintes são importantes na liderança:

1. ***Coragem inabalável:*** Baseia-se no conhecimento de si mesmo e da própria ocupação. Nenhum seguidor deseja ser dominado por um líder que não têm autoconfiança e coragem. Nenhum seguidor inteligente será dominado por muito tempo, por tal líder.

2. ***Autocontrole:*** O homem que não pode controlar a si mesmo, não poderá nunca controlar os outros. O autocontrole estabelece um poderoso exemplo para os seguidores, que será imitado pelos seguidores mais inteligentes.

3. ***Agudo senso de justiça:*** Sem um senso de justiça e eqüidade, nenhum líder pode obter e manter o respeito de seus seguidores.

4. ***Decisão definida:*** O homem que hesita em suas decisões mostra que não se sente seguro de si, não poderá liderar outros, com sucesso.

5. ***Planos definidos:*** O líder bem sucedido deve planejar seu trabalho e ***trabalhar seu plano.*** O líder que age por adivinhação sem planos práticos, definidos, é comparável ao navio sem leme. Cedo ou tarde, acabara de encontro aos rochedos.

6. ***O hábito de fazer mais do que aquilo por que se foi pago:*** Uma das penalidades da liderança é a necessidade por parte do líder, de querer fazer mais do que exige de seus seguidores.

7. *Personalidade agradável:* Nenhuma pessoa relaxada, descuidada pode tomar-se líder de sucesso. A liderança exige respeito. Os seguidores não respeitarão o líder que não tenha as características de uma personalidade agradável.

8. *Simpatia e compreensivo:* O líder de sucesso deve ser simpático aos seguidores. Além disso, deve entendê-los e os seus problemas.

9. *Domínio do pormenor:* Liderança de sucesso exige domínio dos pormenores da posição de líder.

10. *Disposição para assumir inteira responsabilidade:* O líder de sucesso deve estar disposto a assumir a responsabilidade dos erros. E fraquezas de seus seguidores. Se tentar se livrar dessa responsabilidade não permanecerá o líder. Se um de seus seguidores comete um erro e se mostra incompetente, o líder deve considerar que foi ***ele*** quem falhou.

11. *Cooperação:* O líder de sucesso deve compreender e ***aplicar*** o princípio do esforço cooperativo e ser capaz de induzir seus seguidores a fazer o mesmo. Liderança exige poder e poder exige cooperação.

Há duas formas de liderança. A primeira, que é a mais eficiente, é a liderança por consentimento e com a simpatia dos seguidores. A segunda é a liderança pela força, sem o consentimento e a simpatia dos seguidores.

A História está repleta de provas de que a liderança pela força não pode durar. A queda e desaparecimento de ditadores e reis é bem significativa. Revela que o povo não seguirá, indefinidamente, a liderança forçada.

Napoleão, Mussolini, Hitler foram exemplos de liderança pela força. Sua liderança passou. ***Liderança por consentimento dos seguidores*** é o único tipo que pode durar!

Os homens podem seguir, temporariamente, a liderança forçada, mas não o farão com boa vontade.

O novo tipo de liderança abrangerá os onze fatores de liderança descritos neste capítulo, assim como alguns outros fatores. O homem que faz deles a base de sua liderança encontrará muitas oportunidades de liderar em qualquer fase da vida.

Porque os Líderes Falham

Chegamos agora aos erros principais dos líderes que falham. É tão essencial saber ***o que não se deve fazer,*** quanto saber o que se deve fazer:

1. *Inabilidade em organizar pormenores:* Liderança eficiente exige habilidades de organizar e dominar os pormenores: Nenhum líder verdadeiro pode estar “ocupado demais” para fazer algo que se lhe peça, na sua capacidade de líder. Quando um homem, seja líder ou seguidor, admite que está “ocupando demais” para mudar os planos ou dar atenção a qualquer emergência, admite sua ineficiência. O líder de sucesso deve dominar todos os detalhes relativos à sua posição. Isso significa, é claro, que deve adquirir o hábito de relegar detalhes a auxiliares capazes.

2. *Má vontade em fazer serviços humildes:* Líderes verdadeiramente grandes estão dispostos, se a ocasião o exige, a fazer qualquer tipo de trabalho, que pediriam a outros para executar. “Os maiores dentre vós serão os servos de todos”, é a verdade que todos os líderes capazes observam e respeitam.

3. ***Expectativa de pagamento pelo que "sabem" em vez de o que fazem com o que sabem:*** O mundo não paga os homens pelo que "sabem". Paga-os pelo que fazem, ou induzem outros a fazer.

4. ***Medo da competição dos seguidores:*** O líder que teme que um de seus seguidores possa tomar-lhe o lugar está praticamente fadado a concretizar o temor, cedo ou tarde. O líder capaz treina substitutos aos quais possa delegar, quando quiser, qualquer dos pormenores de seu cargo. Somente dessa maneira pode o líder multiplicar-se e preparar-se para estar em vários lugares, dando atenção a muitas coisas ao mesmo tempo. É verdade eterna que os homens recebem maior pagamento por sua ***capacidade de fazer outros agirem,*** do que poderiam ganhar, possivelmente, por seu esforço próprio. Um líder eficiente pode, pelo conhecimento que têm de seu cargo e pelo magnetismo de sua personalidade, aumentar enormemente a eficiência dos outros, induzindo-os a prestar mais serviços e melhores serviços do que poderiam prestar sem seu auxílio.

5. ***Falta de imaginação:*** Sem imaginação, o líder é incapaz de enfrentar emergências e de criar planos para orientar, eficientemente, seus seguidores.

6. ***Egoísmo:*** O líder que chama a si toda a honra pelo trabalho de seus seguidores está fadado a encontrar ressentimento. O líder realmente grande dispensa as honras. Contenta-se em vê-las, se existirem, dadas aos seus seguidores, porque sabe que a maioria trabalhará com mais afinco por elogios e reconhecimento do que apenas por dinheiro.

7. ***Intemperança:*** Os seguidores não respeitam o líder intemperado. Além disso, a intemperança, em qualquer de suas variadas formas, destrói a resistência e a vitalidade dos que a ela cedem.

8. ***Deslealdade:*** Isso talvez devesse constar no começo da lista. O líder que não é leal aos que nele confiaram, aos seus associados, aos seus superiores e aos inferiores, não pode manter a liderança por muito tempo. A deslealdade marca a pessoa como valendo menos que o pó da terra e atrai para ela o desprezo que merece. A falta de lealdade é uma das principais causas de fracasso em todas as facetas da vida.

9. ***Ênfase da autoridade da liderança:*** O líder eficiente lidera animando e não tentando instilar temor no coração de seus seguidores. O líder que procura impressionar os seguidores com sua "autoridade" faz parte da categoria dos líderes à força. Se o líder for um líder de verdade não terá necessidade de alardear o fato, exceto por sua conduta – pela simpatia, compreensão, justiça e demonstração de que conhece o cargo.

10. ***Ênfase do título:*** O líder competente não exige "título" para ter o respeito de seus seguidores. O homem que se preocupa demais com o título, geralmente, pouco mais tem a oferecer. As portas do escritório do verdadeiro líder estão abertas a todos que quiserem entrar e seu local de trabalho nada tem de formalidade ou ostentação.

Essas são as causas mais comuns de fracasso na liderança. Qualquer uma dessas faltas é suficiente para produzir fracasso. Estude a lista com cuidado, se aspira à liderança e certifique-se de estar livre dessas faltas.

Muitos Campos para a Liderança

Antes de deixar este capítulo, chamamos sua atenção para alguns campos férteis, em que houve declínio de liderança e nos quais o novo tipo de líder pode encontrar oportunidades em abundância:

1. No campo da política há uma procura insistente por novos líderes, procura que indica nada menos que uma emergência.

2. Os negócios bancários estão passando por uma reforma.

3. A indústria pede novos líderes. O futuro líder na indústria, para durar, deve se considerar quase como um funcionário público, cujo dever é dirigir o que lhe foi confiado de maneira a não pesar nem num indivíduo nem num grupo de indivíduos.

4. O líder religioso do futuro será obrigado a dar mais atenção às necessidades temporais de seus seguidores, à solução de seus problemas econômicos e pessoais presentes e menos atenção ao passado morto e ao futuro ainda por nascer.

5. Nas profissões jurídicas, médicas e educacionais, um novo tipo de liderança e, até certo ponto, novos líderes, se tornarão necessários. Isso é especialmente verdade no campo da educação. O líder nesse campo deverá, no futuro, encontrar meios e modos de ensinar as pessoas a aplicar o conhecimento recebido na escola. Deverá lidar mais com a prática e menos com a teoria.

Esses são apenas alguns dos campos em que oportunidades para novos líderes e um novo tipo de liderança são agora possíveis de obter. O mundo está passando por uma mudança rápida. Isso quer dizer que os meios pelos quais se produzem as transformações nos hábitos humanos, devem ser adaptados às transformações. Os meios aqui descritos são os que, mais que quaisquer outros, determinam as tendências da civilização.

Cinco Maneiras de Obter um Bom Emprego

As informações aqui fornecidas são o resultado líquido de muitos anos de experiência, durante os quais milhares de homens e mulheres foram encaminhados a vender seus serviços, com eficiência.

A experiência provou que os seguintes meios oferecem os métodos mais diretos e eficazes de reunir o comprador e o vendedor de serviços:

1. *Escritórios de colocações:* É preciso ter cuidado para escolher somente escritórios conceituados, cuja gerência possa mostrar registros adequados de resultados satisfatórios. Há relativamente poucos escritórios nessas condições.

2. *Propaganda:* Tente os jornais, periódicos comerciais, revistas. Anúncios, classificados, geralmente, merecem confiança, no sentido de darem resultados satisfatórios no caso dos que procuram cargos de venda ou de assalariado comum. Propaganda promocional é mais recomendável no caso dos que procuram relações com dirigentes, de modo que o anúncio apareça na seção do jornal mais capaz de, chamar a atenção da classe de empregadores que se procura. O anúncio deve ser preparado por um perito, que sabe como injetar qualidades de venda suficientes para obter respostas.

3. *Cartas pessoais de solicitação:* Essas devem ser dirigidas a determinadas firmas ou indivíduos mais necessitados dos serviços oferecidos. As cartas devem ser, sempre, ***bem datilografadas*** e assinadas a mão. Com a carta, deverá ser enviado um "dossiê" ou um sumário das aptidões do candidato. Tanto a carta de solicitação como o dossiê sobre as experiências e aptidões deverão ser preparados por especialistas. (Vejam as instruções referentes aos dados que devem ser fornecidos.)

4. *Solicitação através de conhecimentos pessoais:* Se possível, o candidato deve tentar uma aproximação com os empregadores em perspectiva, através de amigos comuns. Esse método e especialmente vantajoso no caso dos que procuram ligações com dirigentes e não querem dar a impressão de se estar "mascateando".

5. *Solicitação pessoal:* Em alguns casos pode ter mais efeito o candidato oferecer os serviços pessoalmente aos empregadores em perspectiva; nesses casos, deve ser apresentada, por escrito, uma lista dos requisitos para o cargo, uma vez que futuros empregadores desejam, muitas vezes, discutir as fichas apresentadas com os sócios.

Como Preparar um Sumário ou Dossiê

Esse sumário deve ser preparado com o mesmo cuidado com que o advogado prepara a petição de um caso a ser julgado no tribunal. A não ser que o candidato tenha experiência no preparo dos sumários, deve ser consultado um perito e seus serviços requisitados para tal propósito. Comerciantes de sucesso empregam homens e mulheres que compreendem a arte e a psicologia da propaganda, para apresentar os méritos do seu produto. Quem tiver serviço pessoal a oferecer, deve fazer o mesmo. Os dados seguintes devem aparecer no sumário:

1. *Educação:* Declare em poucas linhas, mas com segurança, a instrução que teve e quais as matérias em que se especializou na escola, dando as razões da especialização.

2. *Experiência:* Se você teve alguma experiência em cargos similares que procura, descreva-as, declarando nomes e endereços dos empregadores anteriores. Assegure-se de estar salientando qualquer experiência especial que possa ter tido e que o capacitaria a ocupar o cargo que deseja.

3. Referências: Todas as firmas comerciais, praticamente, desejam saber tudo sobre resultados anteriores, antecedentes, etc., dos empregados em perspectiva, que procuram cargos de responsabilidade. Acrescente ao sumário breves fotocópias de cartas de:

a. Empregadores anteriores.
b. Antigos professores.
c. Pessoas proeminentes, cujo julgamento mereça confiança.

4. *Uma fotografia:* Coloque junto ao sumário uma fotografia sua, recente e não-enquadrada.

5. *Candidate-se a um cargo especifico:* Evite solicitar um cargo, sem descrever exatamente o cargo determinado que deseja. Nunca solicite, "apenas, um cargo." Isso indica falta de aptidões especializadas.

6. *Declare suas aptidões para o cargo:* Dê todos os pormenores quanto à razão que acredita capacitá-lo para o cargo que procura. Esse é o pormenor mais importante da sua solicitação. Determinam, mais do que qualquer outra coisa, a consideração que irá receber.

7. *Ofereça-se para um período de prova:* Isso pode parecer uma sugestão radical, mas a experiência demonstrou que raramente falha para conquistar, ao menos, uma tentativa. Se estiver certo de suas aptidões, uma prova é tudo de que precisa. Além disso, a oferta indica que você tem confiança em sua capacidade de ocupar o cargo que procura; é muito convincente. Deixe bem claro que sua oferta se baseia em:

a. Sua confiança na capacidade que têm de ocupar o cargo.
b. Sua confiança na resolução do empregador em perspectiva, de empregá-lo após um período de prova.
c. Sua determinação de conquistar o cargo.

8. *Conhecimento dos negócios de seu empregador em perspectiva:* Antes de candidatar-se a um emprego, pesquise bastante a respeito do tipo de negócios, para familiarizar-se com eles e indicar, no sumário, o conhecimento adquirido nesse campo. Isso impressionara bem, pois mostrara que você tem imaginação e interesse real no cargo que deseja.

Lembre-se de que não é o advogado que melhor conhece as leis, mas o que melhor prepara o caso que vence. Se seu “caso” for bem preparado e apresentado, a vitória será mais do que metade ganha logo no início.

Não tenha medo de se estender demais no dossiê. Os empregadores têm o mesmo interesse em adquirir os serviços de candidatos capazes do que você em conseguir o emprego. Na verdade, o sucesso de muitos empregadores de êxito é grandemente devido à sua habilidade em escolher representantes capazes. Eles querem todos os dados possíveis.

Lembre-se de mais uma coisa: capricho no preparo do dossiê mostrará ser você pessoa esmerada. Tive oportunidade de ajudar no preparo de dossiês de clientes, que eram tão notáveis e fora do comum, que resultaram no emprego do candidato, sem entrevista pessoal.

Ao completar o dossiê, mande encaderná-lo com capricho e escreva, a mão ou à máquina, o seguinte:

DOSSIÊ DAS APTIDÕES DE

ROBERT K. SMITH

CANDIDATO AO CARGO

DE SECRETÁRIO PARTICULAR

DO PRESIDENTE

DA BLANK COMPANY, INC.

Mude os nomes cada vez que mostrar o dossiê. Esse toque pessoal chama a atenção, com toda a certeza. Mande datilografar ou imprimir o dossiê no papel mais fino que puder obter, encadernado em papel pesado, próprio para isso, mudando a capa e o nome da firma a ser inserido, se for mostrá-lo a mais de uma companhia. Sua fotografia deve ser colada a uma das páginas do dossiê. Siga essas instruções ao pé da letra, melhorando-as sempre que sua imaginação o sugerir.

Vendedores de êxito vestem-se com esmero. Compreendem que a primeira impressão é duradoura. Seu dossiê é seu vendedor. Dê-lhe boas roupas, para que faça um contraste com qualquer coisa que o empregador em perspectiva tenha visto, como solicitação de cargo. Se vale a pena ter o cargo que você deseja, vale a pena, também, tentar consegui-lo. Além do que, se você conseguir se impor ao empregador de maneira que o impressione com sua personalidade, receberá, provavelmente, mais dinheiro por seus serviços, desde o começo, do que receberia se tivesse solicitado o emprego da maneira convencional, costumeira.

Se você procura emprego através de uma agência de propaganda ou de colocações, mande o agente usar cópias do dossiê ao oferecer seus serviços. Isso o ajudará a ganhar a preferência, tanto do agente, como dos empregadores em perspectiva.

Encontre um Emprego que lhe Agrade

Todos gostam de fazer o tipo de serviço para o qual têm mais aptidões. O artista gosta de trabalhar com tintas, o artífice com as mãos, o escritor gosta de escrever. Os que têm talentos menos definidos têm suas preferências por certos ramos de negócio e indústria. Se há alguma coisa digna de nota nos Estados Unidos é a grande gama de profissões que se oferece, desde lavrar o solo, manufaturar, comerciar, até as profissões liberais.

1. Resolva, ***exatamente,*** o tipo de emprego que deseja. Se o emprego ainda não existe, talvez você possa criá-lo.

2. Escolha a companhia ou o indivíduo para o qual deseja trabalhar.

3. Estude o empregador em perspectiva, quanto à política, pessoal e oportunidades de progresso.

4. Pela auto-análise de seus talentos e capacidades, pense ***no que você pode oferecer*** e planeje meios e modos de dar vantagens, serviços, incrementos e idéias, que ***você acredita*** poder transmitir com êxito.

5. Esqueça-se do "emprego". Esqueça se há ou não uma vaga. Esqueça o costumeiro ritual do "tem um emprego para mim?" Concentre-se no que ***você pode dar.***

6. Uma vez feito o plano, contrate um escritor experiente para o redigir de maneira caprichada e com todos os pormenores.

7. Apresente-o à ***pessoa certa, de autoridade,*** que fará o resto. Todas as firmas procuram homens que possam oferecer algo de valor, sejam idéias, serviços, ou "reações". Todas as companhias têm lugar para o homem que têm um plano de ação definido, vantajoso para a firma.

Essa linha de conduta pode tornar alguns dias ou semanas de tempo extraordinário, mas a diferença em pagamento, em progresso e em conquista de reconhecimento, economizar-lhe-á anos de trabalho árduo, com salário modesto. Tem muitas vantagens, a principal sendo que economizará de um a cinco anos de tempo, para alcançar o objetivo almejado.

Toda a pessoa que começa ou "penetra" no meio da escada que sobe, o fará por planejamento deliberado e cuidadoso.

O Público É Seu Sócio

Homens e mulheres que oferecem seus serviços para melhores proveitos no futuro, devem reconhecer a transformação que teve lugar com referência às relações entre empregador e empregado.

As futuras relações entre empregadores e empregados serão como uma sociedade, consistente de:

1. Empregador.

2. Empregado.

3. O público a quem servem.

Essa nova maneira de oferecer os serviços pessoais é chamada de nova, por muitas razões. Em primeiro lugar, tanto o empregador como o empregado do futuro serão considerados empregados colegas, cuja tarefa será servir o público, com eficiência. No passado, empregadores e empregados negociavam entre si, procurando tirar o máximo uns dos outros, sem considerar que, em última análise, estavam prejudicando o terceiro interessado, o público que serviam.

"Cortesia" e "serviço" são as palavras-chave do comércio de hoje, aplicando-se à pessoa que negocia serviços pessoais ainda mais diretamente que ao empregador a quem ela serve; em última análise, tanto o empregador como o empregado são empregados pelo público que servem. Se não o servirem bem, pagam com a perda do privilégio de servir.

Todos nós nos lembramos do tempo em que o homem que lia o medidor de gás batia na porta com força suficiente para quebrá-la. Quando se lhe abria a porta, entrava sem ser convidado, com uma carranca que parecia dizer claramente: "Por que me fizeram esperar?" Tudo isso mudou agora. O homem que lê o relógio de gás comporta-se como um cavalheiro que está "encantado de servi-lo." Antes que as companhias de gás percebessem que seus empregados carrancudos estavam acumulando responsabilidades impossíveis de eliminar, os educados vendedores de fogões a óleo apareceram, fazendo um negócio da China.

Durante a depressão, passei vários meses na região carbonífera de antracita, na Pensilvânia, estudando problemas que quase destruíram a indústria do carvão. Empregadores e empregados procuravam explorar uns aos outros, acrescentando o custo das "negociações" ao preço do carvão, até descobrirem que tinham criado um comercio magnífico para os fabricantes de utilidades domésticas à base de óleo e para os produtores de óleo bruto.

Esses exemplos servem para chamar a atenção dos que têm serviços pessoais a oferecer, para mostrar que estamos onde estamos por causa de ***nossa própria conduta!*** Se existe um princípio de causa e efeito que controla os negócios, as finanças e o transporte, o mesmo princípio controla indivíduos e lhes determina o ***status*** econômico.

Valorize-se de Três Maneiras

As causas do sucesso em oferecer serviços com eficiência e de modo permanente foram claramente descritas. A não ser que tais causas sejam estudadas, analisadas, entendidas e aplicadas, ninguém pode negociar seus serviços de modo eficaz e permanente. Cada um deve ser vendedor em causa própria no que se refere a serviços pessoais. A qualidade e quantidade de serviços prestados e o espírito em que são prestados, determinam, em grande parte, o valor e a duração do emprego. Para negociar serviços pessoais com eficiência (o que significa um mercado permanente, por um preço satisfatório, sob condições agradáveis), deve-se adotar e seguir a fórmula “Q Q E”, que significa: qualidade, mais quantidade, mais o espírito adequado de cooperação são iguais a vendagem perfeita de serviço. Lembre-se da fórmula “Q Q E”, mas faça mais que isso – aplique-a como hábito.

Analisemos a fórmula para nos certificarmos de que entendemos exatamente o que significa:

1. ***Qualidade*** do serviço deve ser interpretada significando a execução de cada pormenor, ligado ao seu cargo, da maneira mais eficiente possível, sempre com o objetivo de conseguir maior eficiência.

2. ***Quantidade*** do serviço deve ser entendida como sendo o hábito de prestar todo o serviço de que você é capaz, em todas as ocasiões, com o propósito de aumentar a quantidade de serviço prestado, à medida que se desenvolve maior habilidade, através da prática e da experiência. Novamente se dá ênfase à palavra ***hábito.***

3. ***Espírito*** do serviço deve ser interpretado como sendo o hábito de conduta agradável e harmoniosa, que induzirá a cooperação dos sócios e colegas.

A adequação de quantidade e qualidade de serviço não é suficiente para manter um mercado permanente para seus serviços. A conduta ou o espírito com que você presta o serviço é fator determinante forte, tanto relativamente ao pagamento que você recebe como à duração do emprego.

Andrew Carnegie frisou esse ponto mais que os outros, com relação à descrição dos fatores que levam ao sucesso, ao negociar serviços pessoais. Salientou inúmeras vezes a necessidade de uma conduta harmoniosa. Acentuou que jamais reteria qualquer homem, por maior a quantidade ou por mais eficiente a qualidade de seu trabalho, ***a não ser*** que trabalhasse num espírito de harmonia. Insistia em que os homens tinham de ser agradáveis. Para provar que dava alto valor a essa qualidade, ajudou homens, que se ajustaram a seus padrões, a tornarem-se extremamente ricos. Os que não se ajustaram, tiveram de ceder lugar a outros.

A importância de uma personalidade agradável é acentuada por ser fator que possibilita prestar serviços dentro do espírito certo. Se alguém tem uma personalidade que agrada e presta serviços num espírito de harmonia, essas qualidades muitas vezes compensam deficiências, tanto na qualidade quanto na quantidade dos serviços prestados. Contudo, nada pode substituir uma conduta agradável.

Você É do Tipo “Dá Cá” ou “Toma Lá”?

A pessoa cuja renda provém totalmente da venda de serviços pessoais não é menos comerciante que o homem que vende utilidades. Pode-se acrescentar ainda que tal pessoa é sujeita às mesmas normas de conduta que o comerciante que vende mercadorias.

Isso foi acentuado porque a maioria das pessoas que vivem da venda de serviços pessoais comete o erro de se considerar livre das regras de conduta e responsabilidade ligadas aos que vendem utilidades.

Os dias do tipo “dá cá” já passaram. Ele foi suplantado pelo “toma lá”.

Em termos de capital o valor real de suas habilidades mentais pode ser determinado pela quantidade de renda que puder produzir (ao anunciar seus serviços). Uma boa estimativa em termos de capital do valor de seus serviços pode ser feita multiplicando-se sua renda anual por 16,66, pois é razoável calcular que sua renda anual represente 6% do seu valor em termos financeiros. O dinheiro se empresta a 6% ao ano. Ele não vale mais do que as habilidades mentais (ou inteligência). Freqüentemente ele vale bem menos.

“Capacidades mentais” competentes, se negociadas com eficiência, representam uma forma de capital muito mais desejável que a que se exige para levar adiante uma negociação comercial com “commodities”, porque as “capacidades mentais” são uma forma de capital que não pode ser depreciada de forma permanentemente por meio de crises ou depressões, e que tampouco pode ser roubada ou perdida. Além disso, o dinheiro que é essencial à negociação comercial é tão sem valor quanto um monte de areia, até que ele seja associado a “habilidades mentais” eficientes.

Trinta e Um Modos de Falhar

A maior tragédia da vida consiste em homens e mulheres que tentam seriamente e falham! A tragédia está na maioria avassaladora de gente que falha, comparada aos poucos que vencem.

Tive o privilégio de analisar vários milhares de homens e mulheres, 98% dos quais foram classificados como “fracassos”.

Minha análise demonstrou que há trinta e uma razões principais para o fracasso e treze princípios importantes pelos quais as pessoas acumulam fortunas. Neste capítulo serão apresentadas as descrições das trinta e uma razões principais do fracasso. Ao percorrer a lista, examine-se com auxílio dessa, ponto por ponto, com o propósito de descobrir quantas dessas causas de fracasso estão entre você e o sucesso:

1. ***Carga hereditária desfavorável:*** Há muito pouco a fazer, se é que há algo, por pessoas nascidas com deficiência de inteligência. A filosofia dessa obra oferece apenas um método de superar tal fraqueza: que é pelo auxílio da Mente Superior. Observe, porém, que esse é, no entanto, o ÚNICO dos trinta e um casos de fracasso que não pode ser ***facilmente corrigido*** por qualquer individuo.

2. ***Falta de um propósito bem definido na vida:*** Não há esperança de sucesso para a pessoa que não tem um propósito central, ou objetivo, ***definido*** para perseguir. Noventa e oito entre cem dos que analisei não tinham tal objetivo. Talvez essa fosse a principal causa de seu fracasso.

3. ***Falta de ambição de aspirar acima da mediocridade:*** Não oferecemos esperança à pessoa indiferente a ponto de não querer progredir na vida e que não esteja disposta a pagar o preço.

4. ***Instrução insuficiente:*** Essa é uma desvantagem facilmente sanável. A experiência provou que as pessoas mais instruídas são as que se fazem por si mesmas ou autodidatas. É preciso mais do que um diploma de escola superior para tornar a pessoa instruída. Qualquer pessoa instruída aprendeu a conseguir o que

quiser na vida, sem violar direitos alheios. A instrução consiste não tanto nos conhecimentos, mas nos conhecimentos aplicados com eficiência e persistência. As pessoas são pagas não só pelo que sabem, mas, mais especificamente, pelo que fazem com o que sabem.

5. ***Falta de autodisciplina:*** A disciplina vem através do autocontrole, o que significa que se deve controlar todas as qualidades negativas. Antes de poder controlar as condições, você deve controlar a si mesmo. Autodomínio é a tarefa mais árdua que você jamais enfrentará. Se não vencer seu eu, será vencido por ele. Você poderá ver, ao mesmo tempo, seu melhor amigo e maior inimigo, colocando-se diante do espelho.

6. ***Má saúde:*** Ninguém pode ter êxito acentuado sem boa saúde. Inúmeras causas de má saúde dependem de domínio e controle. São estas as principais:

- **a.** Abusar de comidas prejudiciais a saúde.
- **b.** Hábitos de raciocínio errados; dar expressão a negativismos.
- **c.** Pratica indevida ou exagerada do sexo.
- **d.** Falta de exercício físico certo.
- **e.** Quantidade inadequada de ar fresco, devido à respiração falha.

7. ***Influências desfavoráveis do meio, durante a infância:*** "Conforme se curva o galho, a árvore se inclina." A maioria das pessoas de tendências criminosas adquirem essas tendências como resultado do mau ambiente e de amizades impróprias durante a infância.

8. ***Procrastinação:*** Esta é uma das causas mais comuns de fracasso. A procrastinação está à sombra de todo o ser humano, esperando a oportunidade de estragar-lhe as chances de sucesso. A maioria de nós atravessa a vida como fracassado porque espera o "momento certo" para começar algo que valha a pena. Não fique esperando. O momento nunca será "exatamente certo". Comece onde está e use quaisquer ferramentas que tenha à mão. Ferramentas melhores aparecerão ao longo de seu caminho.

9. ***Falta de persistência:*** Muitos de nós somos bons "iniciadores", mas péssimos "finalizadores" de todas as coisas que começamos. Além do que, as pessoas estão inclinadas a desistir aos primeiros sinais da derrota. Não há substituto para a persistência. A pessoa que faz da persistência sua palavra chave, descobre que o "Velho Senhor Fracasso" finalmente se cansa e vai embora. O fracasso não é capaz de enfrentar a persistência.

10. ***Personalidade negativa:*** Não há esperança de sucesso para a pessoa que repele os outros, através de uma personalidade negativa. O sucesso vem pela aplicação do poder e esse é atingido pelo esforço conjunto de outras pessoas. Uma personalidade negativa não induz à cooperação.

11. ***Falta de controle do impulso sexual:*** A energia sexual é o mais poderoso de todos os estímulos, que levam as pessoas à ação. Por ser a mais poderosa das emoções, deve ser controlada pela transmutação e dirigida a outros canais.

12. ***Desejo descontrolado por "ganhar algo de graça":*** o instinto de jogador leva milhões de pessoas ao fracasso. Provas disso podem ser encontradas no estudo do colapso de Wall Street, em 1929, quando milhões de pessoas tentaram ganhar dinheiro jogando na bolsa.

13. *Falta de poder de decisão definido:* Homens bem sucedidos chegam às decisões com rapidez e, se for o caso, as mudam muito lentamente. Homens que fracassam chegam às decisões, se é que chegam, muito lentamente e mudam-nas com rapidez e freqüência. ***Indecisão e procrastinação são irmãs gêmeas.*** Onde uma se encontra, geralmente, se pode achar a outra. Destrua esse par, antes que ele o prenda à roda de moer do fracasso.

14. *Um ou mais dos seis temores básicos:* Esses temores foram analisados para você num dos capítulos seguintes. Devem ser dominados, antes de você poder oferecer seus serviços com eficiência.

15. *Escolha errada do cônjuge:* Essa é uma das causas mais comuns do fracasso. O casamento põe as pessoas em contato íntimo. Se essa relação não for harmoniosa, é provável que venha o fracasso. Além disso, trata-se de uma forma de fracasso marcada pela tristeza e infelicidade, destruindo todos os sinais de ambição.

16. *Excesso de cautela:* A pessoa que não se arrisca, geralmente tem de se contentar com as sobras, quando os outros já se satisfizeram, exercendo suas escolhas. O excesso de cautela é tão prejudicial quanto a pouca cautela. Ambos os extremos devem ser evitados. A própria vida está repleta do elemento do risco ou perigo.

17. *Escolha errada dos sócios comerciais:* Essa é uma das causas mais comuns de fracasso, em negócios. Ao oferecer serviços pessoais, deve-se ter grande cuidado em escolher um empregador que seja uma inspiração e que seja, ele próprio, inteligente e bem sucedido. Nós imitamos aqueles com quem nos associamos mais proximamente. Escolha um empregador que mereça ser imitado.

18. *Superstição e preconceito:* Superstição é um tipo de temor. É também um sinal de ignorância. Os homens de êxito mantêm a mente aberta e não temem nada.

19. *Escolha errada de vocação:* Ninguém pode obter sucesso numa linha de atividade que não goste. O passo mais importante na negociação de serviços pessoais é a seleção de uma ocupação a qual você possa se entregar de corpo e alma.

20. *Falta de concentrarão de esforço:* O pau-para-toda-obra raramente é bom em alguma coisa. Concentre seus esforços em um objetivo definido, principal.

21. *O hábito dos gastos indiscriminados:* O mão aberta não pode ter sucesso, principalmente porque está sempre apavorado com a pobreza. Forme o hábito da economia sistemática, guardando uma porcentagem definida da sua renda. Dinheiro no banco proporciona uma base segura de coragem, ao negociar a venda de serviços pessoais. Sem dinheiro, é preciso aceitar o que é oferecido e ficar contente de obtê-lo.

22. *Falta de entusiasmo:* Sem entusiasmo não se pode ser convincente. Além disso, o entusiasmo é contagiante e a pessoa que o tem sob seu domínio é geralmente bem vinda em qualquer grupo de pessoas.

23. *Intolerância:* Quem tiver mentalidade estreita raramente progride. A intolerância significa que se parou de adquirir conhecimentos. As formas mais danosas de intolerância são as que se relacionam com diferenças de opinião religiosa, racial e política.

24. ***Intemperança:*** As formas mais prejudiciais de intemperança relacionam-se com atividades gastronômicas, alcoólicas e sexuais. Abusar de qualquer delas é fatal ao sucesso.

25. ***Inabilidade de cooperar com outros:*** Mais gente perde os cargos e grandes oportunidades na vida por essa falta, que por todas as outras razões combinadas. É uma falha que nenhum homem de negócios ou líder bem informado irá tolerar.

26. ***Posse de poder não adquirido por esforço próprio:*** (Filhos e filhas de gente rica e os que herdam dinheiro, ganho por outrem.) O poder, nas mãos de quem não o adquiriu gradualmente, é, não raro, fatal ao sucesso. Riqueza rápida demais é mais perigosa que a pobreza.

27. ***Desonestidade intencional:*** Não há substituto para a honestidade. Pode-se ser temporariamente desonesto, por força das circunstâncias, sobre as quais não se têm controle, sem dano permanente. Mas não há esperança para a pessoa desonesta por livre escolha. Mais cedo ou mais tarde, suas ações a apanham e ela pagará com a perda da reputação e talvez até da liberdade.

28. ***Egoísmo e vaidade:*** Essas qualidades são verdadeiras luzes vermelhas, que avisam aos outros que se afastem. São fatais ao sucesso.

29. ***Adivinhar em vez de pensar:*** A maioria das pessoas é indiferente ou preguiçosa demais para reunir fatos com os quais raciocine com exatidão. Preferem agir baseadas em “opiniões”, criadas por adivinhação ou julgamentos instantâneos.

30. ***Falta de capital:*** Essa é uma causa comum de fracasso, entre os que começam em negócios, pela primeira vez, sem reserva suficiente de capital para absorver o choque de seus erros e agüentá-los até que estabeleçam sua reputação.

31. ***Outras causas de fracasso:*** Inclua aqui qualquer outra causa principal de um fracasso que você tenha sofrido e que não tenha sido incluída na presente lista.

Nessas trinta e uma causas principais de fracasso encontra-se a descrição da tragédia da vida, que acontece a praticamente todos os que tentam e falham. Será de grande utilidade se você puder pedir a alguém que o conheça bem, para percorrer essa lista com você, ajudando-o a se analisar através das trinta e uma causas do fracasso. Será benéfico se o tentar sozinho. A maioria das pessoas não pode se ver como outros a vêem. Você pode ser uma delas.

Como É Que Você Se Anuncia?

O mais antigo dos conselhos é: “Homem, conhece a ti mesmo!” Se você quiser negociar mercadorias com sucesso, deve conhecer as essas mercadorias. O mesmo se aplica à negociação de serviços pessoais. Você deve conhecer todas as suas fraquezas pessoais, para que possa superá-las ou eliminá-las completamente. Você deve conhecer seus pontos fortes, de modo que possa chamar a atenção para eles, quando estiver oferecendo seus serviços. Só é possível conhecer-se através de uma análise ***precisa.***

A loucura da ignorância em relação a si mesmo foi exibida por um jovem, que solicitou um cargo ao gerente de afamada companhia. Causou ótima impressão, até que o gerente lhe perguntou que salário esperava. Respondeu que não tinha soma

fixa em mente ***(falta de objetivo definido)***. O gerente então replicou: "Pagar-lhe-emos o que vale, depois de uma semana de experiência."

"Não aceitarei isso", disse o solicitante, "porque estou ganhando mais do que isso, onde estou empregado atualmente."

Antes mesmo de começar a negociar um reajustamento de salário em seu cargo presente ou de procurar emprego em outra parte, esteja seguro de que vale mais do que recebe atualmente.

Uma coisa é querer dinheiro – todos querem mais – mas é bem diferente valer mais! Muita gente confunde suas necessidades com o que lhes é justamente devido. Suas exigências ou necessidades financeiras nada têm a ver com seu valor. Esse é estabelecido inteiramente por sua capacidade de prestar serviços úteis, ou por sua capacidade de induzir outros a prestá-los.

Você Progrediu no Ano Passado?

Auto-análise anual é importante na negociação eficaz de serviços pessoais, como é o balanço anual no comércio. Além disso, a análise anual deve revelar diminuição nas falhas e aumento nas virtudes. Na vida, vai-se para adiante, fica-se parado ou se retrocede. É claro que o objetivo deve ser o de progredir. A auto-análise anual revelará se houve progresso e, se houve, quanto. Revelará também algum retrocesso que porventura tenha ocorrido. A negociação eficiente de serviços pessoais exige que se avance, mesmo que o progresso seja lento.

A auto-análise anual deve ser feita no fim de cada ano, de modo que você possa incluir nas resoluções do Ano Novo os progressos que a análise indica deverem ser feitos. Faça esse balanço fazendo-se as perguntas que estão a seguir, e examinando as respostas, com o auxílio de alguém que não permita que você se iluda quanto à exatidão das respostas.

Vinte e Oito Perguntas Muito Pessoais

1. Alcancei o objetivo que estabeleci a mim mesmo, esse ano? (Você deve ter um objetivo anual definido, a ser atingido como parte do seu objetivo principal na vida.)

2. Prestei serviço da melhor qualidade de que fui capaz ou poderia ter melhorado uma parte desse serviço?

3. Prestei a maior quantidade de serviço de que fui capaz?

4. O espírito de minha conduta foi harmonioso e cooperativo, o tempo todo?

5. Permiti ao hábito da procrastinação que diminuísse minha eficiência e, se assim, até que ponto?

6. Melhorei minha personalidade e, se e assim, de que maneira?

7. Fui persistente em seguir meus planos até completá-los?

8. Tomei decisões com rapidez e de caráter definido, em todas as ocasiões?

9. Permiti que um ou mais dos seis temores básicos diminuísse minha eficiência?

10. Fui cauteloso demais ou cauteloso de menos?

11. Minhas relações com os companheiros de trabalho foram agradáveis ou desagradáveis? Se foram desagradáveis, a falta foi minha em parte ou inteiramente?

12. Dissipei alguma energia por falta de concentração de esforço?

13. Fui compreensivo e tolerante em relação a todos os assuntos?

14. De que maneira melhorei minha capacidade de prestar serviços?

15. Fui intemperado em algum de meus hábitos?

16. Expressei, aberta ou secretamente, qualquer forma de egoísmo?

17. Minha conduta para com os companheiros levou-os a respeitar-me?

18. Minhas opiniões e decisões se basearam em adivinhações ou na exatidão de análise e raciocínio?

19. Segui o hábito de fazer um orçamento de meu tempo, despesas e rendas? E segui rigorosamente esse orçamento?

20. Quanto tempo dediquei a esforços inúteis, que poderia ter aproveitado melhor?

21. Como reorganizar meu tempo e mudar os hábitos, de modo a tornar-me mais eficiente durante o ano que vem?

22. Sou culpado de alguma conduta não aprovada por minha consciência?

23. De que maneira prestei mais e melhor serviço do que me pagaram para prestar?

24. Fui injusto para com alguém e, se o fui, de que maneira?

25. Se fosse eu o comprador de meus serviços esse ano, estaria satisfeito com minha aquisição?

26. Estou seguindo a vocação certa e, se não, por que razão?

27. O comprador de meus serviços ficou satisfeito com eles e, se não, por que razão?

28. Qual a minha média atual nos princípios fundamentais do sucesso? (Tire essa média com justiça e franqueza, fazendo-a verificar por alguém com coragem suficiente para executá-la com exatidão.)

Tendo lido e assimilado os dados desse capítulo, você está, agora, pronto a criar um plano prático para negociar seus serviços pessoais. Nesse capítulo encontrará descrição adequada de cada princípio essencial no planejamento da venda de seus serviços pessoais, incluídos os atributos principais da liderança, as causas mais comuns de fracasso na liderança, descrição dos campos de oportunidade para a liderança, causas principais do fracasso em todas as fases da vida e as perguntas importantes que deverão ser usadas na auto-análise.

Essa apresentação pormenorizada e exata de dados foi incluída porque será necessária a todos que precisam começar a acumular riquezas, negociando serviços pessoais. Aqueles que perderam a fortuna e os que estão começando a ganhar dinheiro nada têm a oferecer, senão serviços pessoais, em troca de riquezas; por isso, é essencial que disponham dos dados práticos necessários à negociação de serviços, para melhor proveito.

A assimilação e compreensão completas dos dados aqui apresentados será útil na negociação de serviços e ajudará também a pessoa a ser mais capaz de análise e capaz de julgar os outros. Os dados serão inestimáveis a diretores de pessoal, gerentes de emprego e outros dirigentes, encarregados da seleção de empregados e da manutenção de organizações eficientes. Se você duvidar dessa afirmação, experimente sua eficácia, respondendo, por escrito, as vinte e oito perguntas de auto-análise.

Suas Vastas Oportunidades de Acumular Riquezas

Agora que analisamos os princípios pelos quais se podem acumular riquezas, perguntaremos, naturalmente: “Onde encontrar oportunidades favoráveis para aplicar esses princípios?” Muito bem, façamos um balanço e vejamos o que os Estados Unidos oferecem à pessoa que procura grandes ou pequenas riquezas.

Para começar, lembremo-nos, ***todos nós,*** de que vivemos num país em que ***todo cidadão cumpridor da lei goza de liberdade de pensamento e liberdade de ação, sem paralelo no mundo inteiro.*** Muitos de nós jamais fizemos um balanço das vantagens dessa liberdade. Jamais comparamos essa liberdade ilimitada com a liberdade reduzida de outros países.

Aqui nós temos liberdade de pensamento, liberdade na escolha e no gozo da instrução, liberdade de religião, liberdade política, liberdade na escolha de um negócio, profissão ou ocupação, liberdade de acumular e possuir, sem ser molestado, ***toda a propriedade que pudermos acumular,*** liberdade de escolher nossa residência, liberdade de matrimônio, liberdade através de oportunidades iguais a todas as raças, liberdade de locomover-se de um Estado a outro, liberdade na escolha dos alimentos e liberdade de ***concorrer a qualquer posto, na vida, para o qual estejamos preparados,*** mesmo à Presidência dos Estados Unidos.

Temos outras formas de liberdade, mas essa lista dará uma visão geral das mais importantes, que constituem oportunidades do mais elevado grau. Essa vantagem de liberdade é tanto mais visível quanto os Estados Unidos são o único país que garante a cada cidadão, nativo ou naturalizado, uma lista de liberdades tão amplas e variadas.

Em seguida, recapitulemos algumas bênçãos, que a nossa liberdade tão difundida colocou ao alcance de nossas mãos. Tomemos, como exemplo, a família americana média (isto é, a família de renda média) e somemos os benefícios de que dispõe cada membro da família, nessa terra de oportunidades – e de muitas oportunidades! Depois da liberdade de pensamento e ação vem alimentação, vestuário e abrigo, as três necessidades básicas da vida.

Alimentação: Por causa da nossa liberdade universal, a família americana tem, ao seu dispor, à porta mesmo, a mais variada seleção de alimentos, encontrada em qualquer parte do mundo, por preços ao seu alcance econômico.

Vestuário: Em qualquer parte dos Estados Unidos, a mulher de padrão médio pode se vestir com conforto e capricho, por menos de quinhentos dólares por ano e o homem médio idem, ou por menos ainda.

Abrigo: A família média vive num apartamento confortável, aquecido, iluminado a eletricidade, com gás para cozinhar.

A torrada da refeição matinal foi feita em torrador elétrico, que custa alguns dólares apenas. A limpeza do apartamento é feita por aspirador elétrico. Água quente e fria correm, a qualquer momento, na cozinha e no banheiro. A comida é conservada na geladeira elétrica. A esposa enrola o cabelo, lava a roupa e passa-a, com equipamento elétrico, facilmente manejável pela força obtida ao ligar o fio na tomada da parede. O marido se barbeia com o barbeador elétrico e eles recebem diversão do mundo inteiro, durante vinte e quatro horas, se o quiserem, sem despesa, ligando, simplesmente, o rádio ou a televisão.

Há ainda outras comodidades nesse apartamento, mas a lista acima dá boa idéia das evidências concretas da liberdade de que nós, na América do Norte, gozamos.

Somente as três necessidades básicas de alimentação, vestuário e abrigo foram mencionadas. O cidadão americano médio tem outros privilégios e vantagens disponíveis em troca de esforço modesto, não excedendo oito horas diárias de trabalho.

O americano médio tem direitos de propriedade assegurados de uma maneira que não se encontra em nenhum outro país do mundo. Ele pode colocar o dinheiro excedente no banco, com a certeza de que seu governo o protegerá e o reembolsará, se o banco falir. Se o cidadão americano quiser viajar de um Estado a outro, não precisa de passaporte, nem da permissão de ninguém. Pode ir quando bem entender e voltar quando tiver vontade. Pode, também, viajar de trem, automóvel particular, ônibus, avião, ou navio, conforme sua renda o permitir.

Dê Crédito ao Capital

Muitas vezes ouvimos políticos proclamando a liberdade da América, ao solicitar votos, mas raramente dão tempo ou dedicam esforço suficiente à análise da fonte ou natureza dessa “liberdade”. Como não tenho nenhum interesse pessoal, nenhum ódio a exprimir, nenhum motivo escondido a concretizar, tenho o privilégio de entrar numa análise franca do “algo” misterioso, abstrato, muito mal compreendido, que dá a cada cidadão dos Estados Unidos mais bênçãos, mais oportunidades de acumular riqueza, mais liberdade de todos os tipos, que se possa encontrar em qualquer outro país.

Tenho o direito de analisar a fonte e a natureza desse poder invisível, porque conheci e conheço a mais de meio século, vários homens que organizaram esse poder e vários responsáveis por sua manutenção.

O nome desse misterioso benfeitor da humanidade é capital!

O capital não consiste apenas de dinheiro, mas, mais especialmente, de grupos de homens altamente organizados e inteligentes, que planejam meios e modos de usar dinheiro com eficácia, para o bem do público e para lucro próprio.

Tais grupos consistem de cientistas, educadores, químicos, inventores, analistas de negócios, propagandistas, peritos em transportes, contadores, advogados, médicos e homens e mulheres com conhecimentos altamente especializados em todos os campos da indústria e do comércio. Eles são pioneiros, fazem experiências e abrem caminho em novos campos de iniciativa. Mantêm hospitais, escolas superiores, grupos escolares, constroem estradas ótimas, editam jornais, pagam a maior parte das custas do governo, e tomam conta dos múltiplos pormenores essenciais ao progresso humano. Resumindo, os capitalistas são o cérebro da civilização, porque fornecem a matéria de que consistem a educação, o esclarecimento e o progresso humano.

O dinheiro sem capacidades mentais é sempre perigoso. Usado com propriedade é o mais importante esteio da civilização. O simples café da manhã, que foi aqui descrito, não poderia ter sido entregue às famílias a um custo módico, ou mesmo a qualquer outro custo, se o capital organizado não tivesse fornecido o maquinário, os navios, as estradas de ferro e o vasto contingente de homens treinados para operá-los.

Pode-se ter uma pequena idéia da importância do capital organizado, tentando imaginar-se a si mesmo tendo o peso da responsabilidade de providenciar, sem auxílio do capital, a simples refeição matinal aqui descrita para as famílias de Nova Iorque.

Para conseguir o chá, você teria de fazer uma viagem à China ou à Índia, ambas bem distantes dos Estados Unidos. A não ser que você seja excelente nadador, ficaria cansado com a viagem de ida e volta. Depois, confortar-se-ia com outro problema: o que usaria como dinheiro, no caso de ter a resistência física para atravessar o oceano a nado?

Para fornecer açúcar, teria de fazer outra longa travessia a nado até a América do Sul, ou uma longa caminhada à região açucareira de Utah. Mesmo assim, você ainda poderia voltar sem o açúcar, porque são necessários esforço e dinheiro para produzir açúcar, para não dizer nada do que é precise para refiná-lo, transportá-lo e entregá-lo à mesa de refeições, em algum lugar dos Estados Unidos.

Ovos poderiam ser facilmente conseguidos, de fazendas próximas, mas você teria um longo passeio de ida e volta até a Flórida, antes de poder servir suco de uvas.

Outro passeio longo seria para Kansas, ou outro Estado produtor de trigo, para arranjar pão feito de farinha de trigo.

Cereais secos teriam de ser omitidos do cardápio, porque seriam impossíveis de obter, sem o trabalho de uma organização bem treinada de homens e de máquinas adequadas, que exigem capital.

Enquanto descansa, poderia partir para outra nadada, em dirão à América do Sul, onde apanharia algumas bananas e, na volta, poderia dar um pulinho à fazenda mais próxima, para apanhar manteiga e creme de leite. Então, sua família estaria pronta para se sentar e gozar a refeição matinal.

Parece absurdo, não parece? Bem, o procedimento descrito seria o único modo possível de arranjar esses alimentos simples, se não tivéssemos um sistema capitalista.

A Civilização Se Constrói Sobre o Capital

A quantidade de dinheiro exigida para a construção e manutenção de estradas de ferro e navios, usados para a entrega daquela simples refeição matinal, é tão imensa que surpreende a imaginação. Alcança o montante de centenas de milhares de dólares, sem mencionar os exércitos de empregados treinados exigidos para operar trens e navios. Transporte é apenas uma parte das exigências da civilização moderna, na América capitalista. Antes que qualquer coisa possa ser transportada, algo deve ser plantado no solo, ou manufaturado e preparado para o mercado. Isso requer mais milhões de dólares em equipamento, maquinaria, embalagem, encaixotamento, venda e salários de milhões de homens e mulheres.

Navios e estradas de ferro não brotam do solo, nem funcionam automaticamente. Eles surgem em resposta aos reclamos da civilização, por meio do trabalho, engenho e capacidade organizadora de homens que têm imaginação, fé, entusiasmo, decisão e persistência! São homens conhecidos como capitalistas. São motivados pelo desejo de construir, alcançar, prestar serviços úteis, ganhar lucros e acumular riquezas. E porque prestam serviços sem os quais não existiria civilização, colocam-se no caminho das grandes riquezas.

Apenas para manter essa descrição simples e compreensível, acrescentarei que esses capitalistas são os mesmos homens de quem, muitos de nós, ouvimos oradores de praça publica falar mal. São os mesmos homens a quem os radicais, os negociantes escusos, os políticos desonestos e os líderes trabalhistas venais, se referem como "interesses predatórios" ou "Wall Street".

Não estou tentando fazer uma petição a favor ou contra qualquer grupo de homens ou sistema econômico. Não estou tentando condenar a defesa coletiva dos direitos trabalhistas quando me refiro aos "líderes sindicais desonestos". Nem estou querendo dar carta branca a todos os indivíduos conhecidos como "capitalistas".

O propósito deste livro – propósito ao qual lealmente dediquei mais de meio século – é mostrar a todos que desejam tal conhecimento, a mais confiável filosofia para os indivíduos acumularem riquezas, em quaisquer quantidades que desejem.

Analisei aqui as vantagens econômicas do sistema capitalista, com o duplo propósito de mostrar que:

1. Todos os que procuram riquezas devem reconhecer e adaptar-se ao sistema que governa todos os meios de aproximação às fortunas, grandes ou pequenas.

2. Apresentar o outro lado do quadro que tem sido mostrado por políticos e demagogos que, deliberadamente, encobrem aspectos das questões que eles apresentam, ao se referirem ao capital organizado como a algo pernicioso.

Estamos num país capitalista. Ele foi desenvolvido pelo uso do capital, e nós que nos arrogamos o direito de participar das bênçãos da liberdade e da oportunidade, nós que procuramos acumular riquezas aqui, devemos saber que nem riquezas, nem oportunidades seriam possíveis se o capital organizado não tivesse fornecido esses benefícios.

Só existe um método confiável para acumular e possuir legalmente riquezas – e esse é prestar serviços úteis. Nenhum sistema foi jamais criado por meio do qual os homens possam adquirir riquezas, legalmente, por mera força de números, ou sem dar em troca um valor equivalente de uma forma ou de outra.

Abundância em Toda Parte – Oportunidade em Toda Parte

Nos Estados Unidos há toda a liberdade e toda a oportunidade de acumular riquezas, que qualquer pessoa honesta possa desejar. Quando se vai à caça, escolhe-se os lugares em que há muitos animais para caçar. Ao se procurar riquezas vale, naturalmente, a mesma regra.

Se você procura riquezas, não se esqueça das possibilidades de um país, cujos cidadãos são tão ricos que as mulheres gastam, anualmente, milhões de dólares em batom, ruge e outros cosméticos.

Se é dinheiro que você procura, considere, com atenção, um país que gasta milhões de dólares, anualmente, em cigarros.

Não se apresse demais em afastar-se de um país, cujo povo, voluntariamente, mesmo com avidez, gaste milhões de dólares por ano, em futebol, baseball e lutas de boxe.

Lembre-se, também, que isso é apenas o começo das fontes disponíveis para a acumulação de riqueza. Apenas alguns luxos e gêneros não-essenciais foram mencionados. O negócio de produção, transporte e venda desses produtos fornece emprego regular a muitos milhões de homens e mulheres, que recebem, por seus serviços, muitos milhões de dólares mensais, gastando-os, livremente, tanto em luxos como em gêneros necessários.

Lembre-se, especialmente, que por trás de toda essa troca de mercadorias e serviços pessoais podem ser encontradas vastas oportunidades de acumular riquezas. A liberdade americana vem, nesse ponto, em nosso auxílio. Nada existe para detê-lo – ou a quem quer que seja – ao lançar-se ao esforço necessário à realização desses objetivos.

Quem tiver talento, instrução ou experiência superiores pode acumular riquezas em grande escala. Os menos afortunados podem acumular pequenas quantidades. Todos podem ganhar a vida, em troca de pequena quantidade de serviços.

Portanto – eis aqui a questão!

A oportunidade espalhou seus produtos diante de você. Tome sua decisão, vá em frente, escolha o que quer, crie um plano, ponha-o em ação e prossiga, com persistência. A América capitalista fará o restante. Você pode confiar nisso – a América capitalista assegura a cada pessoa a oportunidade de prestar serviços úteis e reunir riquezas em proporção ao valor do serviço.

O “sistema” não nega a ninguém esse direito, mas não promete, nem pode, dar algo de graça, porque o sistema em si é irrevogavelmente controlado pelas leis econômicas, que não reconhecem, nem toleram por muito tempo, receber sem dar.

PONTOS A FIXAR:

Quatro princípios dinâmicos orientam-no na formação do grupo de “Mente Superior”, que expande, grandemente, seu poder de ganhar dinheiro.

Você pode escolher pessoas que o inspirem, que compartilhem de seu poder mental, que reflitam e aumentem sua grande fé.

Explore os onze segredos da liderança bem sucedida; as dez razões pelas quais os que procuram ser líderes fracassam; eleve-se bem acima de qualquer influência negativa; examine os seis campos para nova liderança e as cinco maneiras de conseguir um bom emprego, em qualquer campo desejado.

Escreva um resumo, ou dossiê, de acordo com o plano aqui fornecido e as portas se lhe abrirão, empregadores irão convidá-lo a ocupar cargos importantes e bem pagos.

A prosperidade americana se baseia no capital, não muito diferente, em princípio, do capital que você traz dentro de si.

O sucesso não exige explicações. O fracasso não permite álibis.

PASSO NÚMERO 7
EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

DECISÃO

Você verá como cristalizar a opinião em decisão e levar tal decisão adiante. Compreenderá como e quando mudar uma decisão, para maiores benefícios e lucros.

ANÁLISE DE MAIS de vinte e cinco mil homens e mulheres, que experimentaram fracasso, revelou o fato de que a falta de decisão estava próximo do topo da lista das trinta e uma causas principais de fracasso.

Procrastinação, o oposto da decisão, é inimigo comum, que praticamente todo homem tem de vencer.

Você terá oportunidade de testar sua capacidade de chegar a decisões ***rápidas e definidas,*** ao terminar a leitura deste livro e estiver pronto a começar pondo em ação os princípios que ele descreve.

Análise de várias centenas de pessoas que acumularam fortunas bem acima do marco de um milhão de dólares, revelou o fato de que ***todos eles*** tinham o hábito de chegar as decisões rapidamente, de mudar essas decisões devagar, se e quando eram mudadas. As pessoas que não conseguem acumular dinheiro, sem exceção, têm o hábito de chegar às decisões vagarosamente, ***mudando-as com rapidez e freqüência.***

Uma das mais notáveis qualidades de Henry Ford era o ***hábito*** de chegar às decisões rápida e definitivamente, mudando-as devagar. Essa qualidade era tão pronunciada em Ford, que lhe deu a fama de ser obstinado. Foi essa qualidade que o induziu a continuar a produção do seu famoso modelo T (o carro mais feio do mundo), quando todos os conselheiros e muitos compradores lhe recomendavam que o mudasse.

Talvez Ford tivesse demorado demais em mudá-lo, mas o outro lado da história é que a firmeza e a decisão trouxeram-lhe vasta fortuna, antes que a mudança de modelo se tornasse ***necessária.*** Poucas dúvidas restam de que o hábito de decisão definida de Ford assumia as proporções de obstinação, mas essa qualidade e preferível à vagarosidade em chegar às decisões e rapidez em mudá-las.

Opinião: Artigo Barato

A maioria das pessoas que não conseguem acumular dinheiro suficiente para suas necessidades, são geralmente influenciadas, com facilidade, pelas opiniões dos outros. Permitem aos jornais e aos vizinhos mexeriqueiros que pensem por eles. Opiniões são os artigos mais baratos na terra. Todos têm um conjunto de opiniões pronto a soltar em quem quer que as aceite. Se você se deixar influenciar por opiniões, ao chegar às decisões, não terá êxito em nenhuma empresa, muito menos na de transformar o desejo em dinheiro.

Se você for influenciado pela opinião dos outros, não terá desejo próprio.

Não traia suas intenções, ao começar a por em prática os princípios aqui descritos, ***chegando a decisões próprias*** e seguindo-as. Não as confie a ninguém, exceto aos membros do seu grupo de “Mente Superior”, e esteja seguro, na seleção desse grupo, de que escolheu apenas os que estão em completa simpatia e harmonia com seus propósitos.

Amigos íntimos e parentes, embora sem o querer, prejudicam muitas vezes, por suas “opiniões” e às vezes, através do ridículo, com intenção de se mostrarem humorísticos. Milhares de homens e mulheres trazem consigo, a vida inteira, complexos de inferioridade, porque alguma pessoa bem intencionada, mas ignorante, destruiu-lhes a confiança através de “opiniões” ou do ridículo.

Você possui cérebro e mente próprios. Use-os e chegue a suas próprias decisões. Se precisar de fatos ou dados de outras pessoas, para possibilitar-lhe tais decisões, como provavelmente lhe acontecem muitas vezes, adquira os fatos ou garanta as informações de que precisa, sem alarde, e sem revelar seus propósitos.

É uma das características das pessoas que têm apenas conhecimentos superficiais ou aparência de conhecimento, tentar dar a impressão de que têm conhecimentos vastos. Tais pessoas geralmente falam demais, e ouvem pouco. Conserve os olhos e ouvidos bem abertos – e a boca fechada, se quiser adquirir o hábito da decisão imediata. Os que falam demais, fazem pouco mais do que isso. Se você falar mais do que escuta, não se priva de muitas oportunidades de acumular conhecimentos úteis, como ainda revela seus planos e propósitos a pessoas que terão imenso prazer em derrotá-lo, porque o invejam.

Lembre-se, também, cada vez que abrir a boca na presença de alguém que tem vastos conhecimentos você exibe seu estoque de conhecimentos ou a falta deles! A sabedoria verdadeira se percebe, geralmente, pela ***modéstia e pelo silêncio.***

Não se esqueça do fato de que todas as pessoas com as quais você convive, estão, como você, procurando a oportunidade de acumular dinheiro. Se você falar livremente demais sobre seus planos, pode ficar surpreso ao descobrir que alguém já passou à sua frente, usando os planos que você revelou tão tolamente.

Que uma de suas primeiras decisões seja a de conservar a boca fechada e olhos e ouvidos abertos.

Como lembrete para seguir esse conselho, será útil copiar o seguinte epigrama, em letras grandes, colocando-o onde possa vê-lo diariamente: “Diga ao mundo o que pretende fazer, mas mostre-o primeiro.”

É o equivalente ao dito: “Ações e não palavras são o que mais conta”.

História Feita de Decisões

O valor das decisões depende da coragem exigida para tomá-las. As grandes decisões, que foram os fundamentos da civilização, foram alcançadas à custa de grandes riscos, que muitas vezes significavam possibilidade de morrer.

A decisão de Lincoln, de lançar sua famosa Proclamação da Emancipação, que deu liberdade ao povo de cor dos Estados Unidos, foi tomada com plena compreensão de que o ato poria contra ele milhares de amigos e seguidores.

A decisão de Sócrates de tomar o copo de veneno, preferindo-o a transigir em sua crença pessoal, foi decisão corajosa. Fez o tempo avançar mil anos e deu, aos que ainda não eram nascidos, direito à liberdade de pensamento e de palavra.

A decisão do General Robert E. Lee, quando rompeu com a União e abraçou a causa do Sul, foi decisão corajosa, pois sabia que lhe poderia custar a própria vida e que certamente custaria muitas vidas humanas.

Um Incidente em Boston

A maior de todas as decisões, no que concerne a qualquer cidadão americano, foi tomada em Filadélfia, no dia 4 de julho de 1776, quando cinqüenta e seis homens assinaram um documento, que sabiam traria liberdade aos americanos ou então ***mandaria os cinqüenta e seis à forca!***

Você já ouviu falar desse famoso documento, mas pode não ter extraído dele a grande lição de realização pessoal que tão abertamente ensina.

Todos nós nos lembramos da data dessa momentosa decisão, mas poucos compreendem a coragem que exigiu. Lembramo-nos de nossa história como nos foi ensinada; das datas e nomes dos homens que lutaram; de Valey Forge e de Yorktown; lembramo-nos de George Washington e Lord Cornwallis. Mas pouco sabemos das forças reais por trás desses nomes, datas e lugares. Sabemos menos ainda do poder intangível que nos assegurou a liberdade, ***muito antes dos exércitos de Washington alcançarem Yorktown.***

Chega a ser quase uma tragédia que os historiadores não se referissem, em absoluto, ao poder irresistível que deu origem e liberdade a nação destinada a erigir novos padrões de independência para todos os povos da terra. Digo que é tragédia, porque se trata do mesmo poder que deve ser usado por todo o individuo que supera as dificuldades da vida e força-a a pagar o tributo exigido.

Passemos em revista, rapidamente, os acontecimentos que deram origem a esse poder. A história começa com um incidente em Boston, a 5 de março de 1770. Soldados britânicos patrulhavam as ruas, ameaçando abertamente os cidadãos com sua presença. Os colonos ressentiam-se com os homens armados marchando em meio deles. Começaram a mostrar, abertamente, seu ressentimento, atirando pedras e epítetos aos soldados que marchavam, até que o comandante deu ordens de: “Calar baionetas ... Avançar!”

A batalha começara. Terminou com a morte e ferimentos de muitos. O incidente causou tal ressentimento que a Assembléia Provincial (formada de eminentes colonos), marcou uma sessão com o propósito de tomar ação decisiva. Dois dos membros da Assembléia eram John Hancock e Samuel Adams. Falaram com coragem e declararam que era preciso dar um passo que expulsasse todos os soldados britânicos de Boston.

Lembre-se disso: uma decisão, nas mentes de dois homens, pode ser chamada, com propriedade, de começo da liberdade, que agora, nós, nos Estados Unidos, gozamos. Lembre-se também que a decisão dos dois homens exigiu fé e coragem, porque era perigosa.

Antes que a Assembléia fosse suspensa, Samuel Adams foi incumbido de visitar o governador da província, Hutchinson, e exigir a retirada das tropas inglesas.

A exigência foi satisfeita, as tropas removidas de Boston, mas o incidente não terminou aí. Causara uma situação destinada a mudar todo o rumo da civilização.

Mentes Começam a Trabalhar em Conjunto

Richard Henry Lee tornou-se fator importante nessa história, porque ele e Samuel Adams se correspondiam com freqüência, compartilhando livremente seus temores e esperanças, referentes ao bem-estar do povo de suas províncias. Dessa correspondência, Adams concebeu a idéia de que uma troca de cartas entre as treze colônias poderia auxiliar a concretização da coordenação dos esforços, tão necessários à solução dos seus problemas. Dois anos após o conflito com os soldados em Boston (março de 1772), Adams apresentou a idéia à Assembléia, em forma de moção, sugerindo que se estabelecesse uma Comissão de Correspondência entre as colônias, “com o propósito de cooperação amistosa para a melhoria das colônias da América Britânica.”

Era o início da organização do vasto poder destinado a dar liberdade a você e a mim. O grupo de “Mente Superior” fora organizado. Consistia de Adams, Lee e Hancock.

A Comissão de Correspondência foi organizada. Os cidadãos da colônia conduziam uma luta desorganizada contra os soldados britânicos, através de

incidentes semelhantes ao distúrbio de Boston, mas nada de bom foi realizado. As mágoas individuais não se consolidaram sob a chefia de um grupo de “Mente Superior”. Nenhum grupo de indivíduos pusera corações, mentes, almas e corpos em uníssono, numa decisão final de pôr fim às dificuldades com os ingleses, de uma vez por todas, até que Adams, Lee e Hancock se reuniram.

Enquanto isso, os ingleses não descansavam. Estavam, também, planejando e formando um grupo de “Mente Superior”, por sua conta, com a vantagem de contar, à retaguarda, com dinheiro e soldadesca organizada.

Decisão Instantânea Muda a História

A Coroa Britânica designou Gage para substituir Hutchinson, como governador de Massachusetts. Um dos primeiros atos do novo governador foi mandar um mensageiro visitar Samuel Adams, com o propósito de tentar paralisar sua oposição – pelo medo.

Para melhor entendermos o espírito do que se passou, reproduziremos a conversação entre o Coronel Fenton (o mensageiro mandado por Gage) e Adams:

Coronel Fenton: “Fui autorizado pelo Governador Gage, para assegurar-lhe, Sr. Adams, que o governador tem o poder de conferir-lhe os benefícios que lhe forem satisfatórios (tentativa de conquistar Adams com promessas de suborno), com a condição de que cesse a oposição às medidas governamentais. O governador lhe aconselha que não incorra no desagrado de Sua Majestade. Sua conduta o torna sujeito às penalidades do Ato de Henrique VII, pelo qual as pessoas podem ser enviadas à Inglaterra para julgamento por traição, ou cumplicidade em traição, a critério do governador da província. Mas, se mudar o curso de sua política, não só receberá grandes vantagens pessoais, como também fará as pazes com o Rei.”

Samuel Adams podia escolher entre duas decisões. Ou cessaria a oposição, recebendo suborno pessoal, ou continuaria, correndo o risco de ser enforcado!

Chegara o tempo, claramente, em que Adams era ***forçado*** a chegar a uma decisão ***instantânea,*** decisão que poderia custar-lhe a vida. Insistiu em receber a palavra de honra do Coronel Fenton de que transmitiria ao governador a resposta, exatamente como lhe fosse dada.

A resposta de Adam: “Pode, então, dizer ao Governador Gage que acredito há muito ter feito as pazes com o Rei dos Reis. Nenhuma consideração de ordem pessoal poderá induzir-me a abandonar a causa justa do meu país. E diga ao Governador Gage, que o conselho de Samuel Adams é que não mais insulte os sentimentos de um povo exasperado.”

Quando Gage recebeu a resposta de Adams, ficou furioso e lançou a seguinte proclamação: “Faço constar, aqui, em nome de Sua Majestade, o oferecimento e a promessa de seu mais gracioso perdão, a todas as pessoas que depuserem as armas e voltarem às tarefas de súditos pacíficos, excetuando, apenas, do perdão, a Samuel Adams e a John Hancock, cujas ofensas são de natureza por demais criminosa, para admitir considerações outras que não as de punição condigna.”

Como se diria em gíria moderna, Adams e Hancock “estavam fritos”! A ameaça do governador irado forçou os dois homens a outra decisão, igualmente perigosa. Convocaram, apressadamente, uma reunião secreta, de seus mais leais seguidores. Durante a reunião, Adams trancou a porta, pôs a chave no bolso, informando a todos os presentes que se tornava imperativa a organização de um congresso de colonos e que ninguém sairia da reunião enquanto não se chegasse à decisão quanto ao congresso.

Seguiu-se grande excitação. Alguns ponderavam as conseqüências possíveis de tal radicalismo. Outros expressavam graves dúvidas quanta à sabedoria de uma ***decisão tão definida,*** desafiando a Coroa. Fechados naquela sala havia dois

homens imunes ao medo, cegos à possibilidade de fracasso: Hancock e Adams. Por influência de tais mentes, os outros foram induzidos a concordar que, através da Comissão de Correspondência, far-se-iam preparativos para uma reunião do Primeiro Congresso Continental, a ser realizado em Filadélfia, no dia 5 de setembro de 1774.

Lembre-se dessa data. É mais importante que 4 de julho de 1776. Se não tivesse havido a ***decisão*** de realizar o Congresso Continental não teria havido assinatura da Declaração da Independência.

Antes da primeira reunião do novo Congresso, outro líder, numa parte diferente do país, estava profundamente envolvido na edição de uma "Visão Sumária dos Direitos da América Britânica". Era Thomas Jefferson, da província de Virginia, cujas relações com Lorde Dunmore (representante da Coroa na Virginia), estavam tão tensas quanto as de Hancock e Adams com o governador deles.

Pouco depois da publicação de seu famoso Sumário dos direitos, Jefferson foi informado de que estaria sujeito a acusação de alta traição, contra o governo de Sua Majestade. Inspirado pela ameaça, um dos colegas de Jefferson, Patrick Henry emitiu sua opinião corajosamente, concluindo os comentários com a sentença que se tornaria clássica, para sempre: ***"Se isso for traição, aproveite-a ao máximo."***

Eram homens assim que, sem poder, sem autoridade, sem força militar, sem dinheiro, se reuniram, em consideração solene ao destino das colônias, começando com a inauguração do Primeiro Congresso Continental e continuando, intercaladamente, por dois anos – até que, a 7 de junho de 1776, Richard Henry Lee se ergueu, e, dirigindo-se à Mesa e à Assembléia assombrada propôs a seguinte moção:

"Senhores, proponho esta moção: os Estados Unidos são e, por direito deveriam ser, Estados livres e independentes que sejam desligados de toda a sujeição à Coroa Britânica; e que toda a conexão política entre eles e Grã-Bretanha está e deveria ser, totalmente dissolvida."

Thomas Jefferson Lê em Voz Alta

A surpreendente moção de Lee foi fervorosamente discutida e a tal ponto, que esse acabou por perder a paciência. Afinal, após vários dias de discussão, novamente pediu a palavra. E declarou em voz firme e clara: "Sr. Presidente, já discutimos esse assunto durante vários dias. É o único rumo que podemos seguir. Por que, então, demorar tanto? Por que deliberar ainda? Que esse dia feliz faça nascer uma República Americana. Que ela se erga, não para devastar e conquistar, mas para restabelecer o reino da paz e da lei."

Antes de sua moção ser finalmente votada, Lee foi chamado de volta à Virginia, por motivo de doença séria na família; mas, antes de partir, colocou a causa nas mãos do amigo, Thomas Jefferson, que prometeu lutar até alcançar oposição favorável. Logo depois, o Presidente do Congresso (Hancock) nomeou Jefferson presidente de uma comissão para redigir a Declaração da Independência.

A comissão trabalhou longa e arduamente, num documento que significaria, quando aceito pelo Congresso, que todo homem que o assinasse estaria assinando sua própria sentença de morte, caso as colônias perdessem a luta com a Grã-Bretanha, o que parecia certo de acontecer.

O documento foi redigido e, a 28 de junho, o esboço original foi lido perante o Congresso. Durante vários dias foi discutido, alterado e melhorado. A 4 de julho de 1776, Jefferson, diante da Assembléia, leu, sem medo, a mais momentosa decisão jamais colocada no papel:

"Quando, no decurso de acontecimentos humanos tornar-se necessário a um povo dissolver os laços políticos que o uniam a outro, e a assumir, entre os poderes da terra, a posição independente e igual, a que, pelas leis naturais e pelo Deus da

natureza, têm direito, respeito decente às opiniões da humanidade exige que sejam declaradas as causas que o impelem à separação ...”

Quando Jefferson terminou, o documento foi votado, aceito, e assinado por cinqüenta e seis homens, cada um arriscando a própria vida na decisão de escrever seu nome. Por essa decisão veio à existência uma nação destinada a trazer à humanidade, para sempre, o privilégio de tomar decisões.

Analise os acontecimentos que levaram à Declaração da Independência e convença-se de que essa nação, que agora mantém posição de respeito e poder destacados entre todas as nações do mundo, nasceu de uma decisão criada por um grupo de “Mente Superior”, que consistia de cinqüenta e seis homens. Note bem o fato de que foi a decisão deles que assegurou o sucesso dos exércitos de Washington, porque o ***espírito*** dessa decisão estava no coração de cada soldado que com ele combateu e serviu de poder espiritual, que não reconhece o fracasso.

Note também (com grande beneficio pessoal), que o poder que deu à nação sua liberdade é o mesmo poder que deve ser usado por todo individuo que se torna autodeterminado. Esse poder é constituído dos princípios descritos neste livro. Não será difícil detectar, na história da Declaração da Independência, pelo menos seis princípios: ***desejo, decisão, fé, persistência, o grupo da “Mente Superior” e planejamento organizado.***

O Poder da Mente Resoluta

Nessa filosofia será encontrada a sugestão de que o pensamento, apoiado pelo desejo forte, tem tendência a transformar-se em seu equivalente físico. Pode-se encontrar esta estória e na da organização da *“United States Steel Corporation”,* uma descrição perfeita do método pelo qual o pensamento passa por essa assombrosa transformação.

Na busca ao segredo do método, não procure um milagre, pois não o encontrará. Só encontrará as eternas leis da natureza. Essas estão ao alcance de qualquer pessoa que tem fé e coragem para usá-las. Podem servir para trazer liberdade à nação ou para acumular riquezas.

Os que chegam rápida e definitivamente as decisões sabem o que querem e, geralmente, o obtém. Líderes, em qualquer época da vida, decidem com rapidez e firmeza. Eis a principal razão de serem líderes. O mundo tem por hábito dar lugar ao homem cujas palavras e ações demonstram que sabe para onde vai.

A indecisão é um hábito que geralmente começa na juventude. Torna-se permanente à medida que a juventude avança pela escola primária, secundária e até mesmo superior, sem definição de propósitos.

O hábito da indecisão acompanha o estudante na profissão que escolhe – se, na verdade, chega a escolher a profissão. Geralmente, o jovem recém saído da escola aceita qualquer emprego que possa ser encontrado. Agarra o primeiro que aparece, porque já caiu no hábito da indecisão. Noventa e oito entre cem pessoas que hoje trabalham ganhando salários, estão nos cargos atuais porque lhes faltou decisão firme para planejar posição definida e os conhecimentos de como escolher o empregador.

Firmeza de decisão sempre requer coragem, às vezes grande coragem. Os cinqüenta e seis homens que assinaram a Declaração da Independência arriscaram as vidas na decisão de assinarem aquele documento. A pessoa que toma uma decisão firme para procurar um determinado emprego e fazer com que a vida lhe pague o preço que exige, não arrisca a vida em tal decisão; arrisca sua liberdade econômica. Independência financeira, riquezas, negócios vantajosos e cargos profissionais não estão ao alcance da pessoa que deixa ou se recusa a esperar, planejar e exigir essas coisas. A pessoa que deseja riquezas com o mesmo espírito com que Samuel Adams desejou a liberdade para as colônias, acumulará fortuna com certeza.

PONTOS A FIXAR:

Falta de decisão é a principal causa do fracasso. Todos têm opinião, mas no fim é a ***sua*** opinião que move o ***seu*** mundo. Vimos como uma decisão tomada em Filadélfia, em 1776, atua para a sua força e confiança atuais.

A mente resoluta harmoniza-se com tremendo poder especial. A indecisão começa, freqüentemente, na mocidade; vimos como evitá-la e ajudar outros a evitá-la.

Analise esses acontecimentos, que levaram a grandes decisões e estará dando a si mesmo uma orientação vitalícia para ação decidida e efetiva, em qualquer tempo de sua vida.

O grande desejo de liberdade traz liberdade; grande desejo de riqueza traz riqueza.

Todo homem poderoso se mantém dentro de seu próprio poder.

PASSO NÚMERO 8
EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

PERSISTÊNCIA

Você reconhecerá e eliminará certas fraquezas que estão entre você e seus objetivos. Sua persistência se desenvolverá num poder respeitado, provado e progressivo.

A PERSISTÊNCIA É FATOR essencial no processo de transmutar o DESEJO em seu equivalente monetário. A base da persistência é o PODER DA VONTADE.

Força de vontade e desejo, se combinados corretamente, formam um par irresistível. Homens que acumulam grandes fortunas geralmente são conhecidos como de sangue frio e, às vezes, cruéis. Muitas vezes são mal interpretados. O que têm é força de vontade, que misturam à persistência, colocando-a por trás dos desejos, para ***assegurar*** a consecução de seus objetivos.

A maioria das pessoas está pronta para alijar objetivos e propósitos, desistindo ao primeiro sinal de oposição ou má sorte. Alguns continuam, apesar de toda a oposição, até a meta.

Pode não ter significado heróico a palavra “persistência”, mas essa qualidade está para o caráter do homem como o carvão está para o aço.

A construção de uma fortuna geralmente envolve a aplicação dos treze princípios desta filosofia. Esses princípios devem ser entendidos e aplicados com persistência, por todos os que acumulam dinheiro.

Desejo Fraco Produz Resultados Fracos

Se você está acompanhando o livro com a intenção de aplicar o conhecimento que oferece, seu primeiro teste de persistência será quando começar a seguir os seis passos descritos no segundo capítulo. A não ser que você seja um dos dois em cem que já têm objetivo definido na mira e plano definido para alcançá-lo, poderá ler as instruções, depois continuar com a rotina diária, sem jamais seguir as instruções.

Falta de persistência é uma das causas principais de fracasso. Além disso, a experiência com milhares de pessoas provou que a falta de persistência é fraqueza comum à maioria dos homens. Trata-se de fraqueza que pode ser vencida pelo esforço. A facilidade com que a falta de persistência pode ser vencida, dependerá ***inteiramente*** da intensidade do desejo de cada um.

O ponto de partida de toda a realização é o desejo. Mantenha isso, sempre, em mente. Desejos fracos produzem resultados fracos, assim como pequena quantidade de fogo produz pequena quantidade de calor. Se você achar que lhe falta persistência, essa fraqueza pode ser remediada ateando fogo mais forte aos seus desejos.

Continue a ler até o fim, depois volte ao capítulo do “Desejo” e comece, ***imediatamente,*** a seguir as instruções dadas com relação aos seis passos. O interesse com que seguir as instruções indicará, claramente, quanto ou quão pouco você realmente deseja acumular dinheiro. Se se achar indiferente, pode estar certo de não ter adquirido, ainda, a “consciência do dinheiro”, que deve possuir antes de ter certeza de poder acumular fortuna.

Fortunas gravitam em torno aos homens cujas mentes foram preparadas para atraí-las, com a mesma certeza da água, que se dirige para o oceano.

Se se achar fraco em persistência, centralize a atenção nas instruções contidas no capítulo sobre o “Poder”; cerque-se de um grupo de “Mente Superior” e, através dos esforços cooperantes dos membros do grupo, poderá desenvolver persistência. Encontrará instruções adicionais para o desenvolvimento da persistência nos capítulos sobre a auto-sugestão e o subconsciente. Siga as instruções esboçadas naqueles capítulos, até sua natureza habitual fornecer ao subconsciente um retrato claro do objeto de seu desejo. Desse ponto em diante, você não será prejudicado pela falta de persistência.

O subconsciente trabalha continuamente, enquanto você está acordado e enquanto dorme.

A Magia da “Consciência do Dinheiro”

Esforço espasmódico ou ocasional para aplicar as regras não lhe será de valor algum. Para conseguir resultados, você deve aplicar todas as regras, até que sua aplicação se tome hábito fixo. De nenhuma outra forma você poderá desenvolver a necessária “consciência do dinheiro”.

A pobreza é atraída para quem têm a mente favorável a ela, assim como o dinheiro é atraído por aquele cuja mente foi deliberadamente preparada para atraí-lo, e pelas mesmas leis. A consciência da pobreza apossar-se-á, voluntariamente, da mente que não se ocupa com a consciência do dinheiro. A consciência da pobreza se desenvolve sem aplicação ***consciente*** de hábitos favoráveis a ela. A consciência do dinheiro deve ser criada de encomenda, a não ser que se nasça com essa consciência.

Entenda o significado total das afirmações do parágrafo precedente e compreenderá a importância da persistência na acumulação da fortuna. Sem persistência, você será derrotado, antes mesmo de começar. Com persistência, vencerá.

Se alguma vez você já teve um pesadelo, compreenderá o valor da persistência. Você está deitado na cama, semi-acordado, com a sensação de estar sufocando. É incapaz de virar-se ou de mover um músculo. Percebe que deve começar a readquirir controle sobre seus músculos. Através de persistente esforço de vontade, consegue finalmente mexer os dedos de uma das mãos. Continuando a mover os dedos, você estende o controle aos músculos de um dos braços, até poder erguê-lo. Depois, consegue controlar o outro braço, da mesma maneira. Finalmente, adquire controle sobre os músculos de uma das pernas, depois sobre os da outra. Então – num supremo esforço de vontade – readquire completo controle do sistema muscular e "safa-se" do pesadelo. A dificuldade foi superada, passo a passo.

Você Tem um Guia Oculto

Você pode achar necessário "safar-se" de sua inércia mental por um processo semelhante, movendo-se lentamente a princípio, aumentando a velocidade depois, até adquirir controle total sobre a vontade. Seja persistente por mais vagarosamente que se mova, no começo. Com a persistência virá o sucesso.

Se escolher seu grupo de "Mente Superior" com cuidado terá nele pelo menos uma pessoa que o ajude a desenvolver a persistência. Alguns homens, que acumularam grandes fortunas, fizeram-no por necessidade. Desenvolveram o hábito da persistência por terem sido tão perseguidos pelas circunstâncias, que ***tiveram de se tornar persistentes.***

Os que cultivam o hábito da persistência parecem gozar de um seguro contra o fracasso. Não importa quantas vezes sejam derrotados, chegam, no final, ao topo da escada. Às vezes, parece haver um guia oculto, cujo dever é testar os homens, através de todas as espécies de experiências desanimadoras. Aqueles que se reerguem após a derrota e continuam tentando alcançam; e o mundo aplaude: "Viva! Sabia que você seria capaz!" O guia oculto não permite que ninguém consiga grandes realizações, sem passar o teste da persistência. Os que não conseguirem vencê-lo, simplesmente não passam no exame.

Os que conseguirem vencê-lo são generosamente recompensados por sua persistência. Alcançam, como compensação, qualquer meta que perseguem. E isso não é tudo: recebem algo infinitamente mais importante que a compensação material – o conhecimento de que "toda a derrota traz consigo a semente de uma vantagem equivalente".

Derrota: Condição Temporária

Há exceções a essa regra; algumas pessoas conhecem, por experiência, a solidez da persistência. São os que só aceitaram a derrota como algo temporário. São aqueles cujos desejos são postos em evidência com tal persistência, que a derrota, no fim, se transforma em vitória. Nós que estamos nas linhas secundárias da vida, vemos o número assustadoramente grande dos que são derrotados, para nunca mais se reerguerem. Vemos os poucos que aceitam o castigo da derrota como ***impulso para um esforço maior.*** Esses, felizmente, nunca aprendem a aceitar a marcha à ré da vida. Mas, o que não vemos, o que a maioria de nós nem sequer suspeita que exista, é o poder silencioso, porém irresistível, que vem salvar os que continuam lutando, mesmo em face da adversidade. Se falarmos nesse poder, poderemos chamá-lo de persistência e ficar nisso. Uma coisa todos nós sabemos: se não se possuir persistência, não se alcança sucesso valioso, em nenhuma profissão.

Ao escrever essas linhas, ergo os olhos do meu trabalho e vejo, diante de mim, a menos de um quarteirão, a grande e misteriosa Broadway, "cemitério de esperanças mortas" e "ante-sala da oportunidade". Do mundo inteiro vem gente à Broadway, à

cata de fama, fortuna, poder, amor ou o que quer que os seres humanos chamem de sucesso. Uma vez ou outra, alguém se destaca da longa procissão de aspirantes e o mundo ouve dizer que mais um dominou a Broadway. Mas a Broadway não é fácil ou rapidamente conquistável. Ela só reconhece talento, aceita o gênio, recompensa em dinheiro depois que a pessoa se recusa a desistir.

Sabemos então que descobriu o segredo de como conquistar a Broadway. O segredo está sempre, inseparavelmente, ligado a uma palavra: ***persistência!***

O segredo é contado na luta de Fannie Hurst, cuja persistência conquistou a “grande estrada branca”. Chegou a Nova York em 1915, para converter seus escritos em riquezas. A conversão não chegou logo, mas chegou. Durante quatro anos ela conheceu os caminhos secundários de Nova York, em experiências de primeira mão. Passava os dias trabalhando e as noites esperando. Quando a esperança se tornou fraca, ela não disse: “Está bem, Broadway, você ganhou!” Mas sim: “Está bem, Broadway, você pode bater alguns, mas não a mim. Vou forçá-la a desistir”.

Um editor (***The Saturday Evening Post***) enviou-lhe ***trinta e seis cartões*** de recusa, antes que ela conseguisse quebrar o gelo e ter um conto aceito. O escritor médio, como o médio em qualquer setor da vida, teria desistido da tarefa, ao chegar o primeiro cartão de recusa. Ela, porém, martelou as calçadas durante quatro anos, porque estava determinada a vencer.

Depois chegou a recompensa. Quebrara-se o encanto; o Guia oculto testará Fannie Hurst e ela agüentará firme. Daí em diante, editores abriam caminho a sua porta. O dinheiro chegou com tal rapidez que ela mal tinha tempo de contá-lo. Logo foi descoberta pelo pessoal do cinema e, então, o dinheiro não veio mais como troco miúdo, mas como inundação.

Eis uma descrição sumária do que a persistência é capaz de alcançar. Fannie Hurst não é nenhuma exceção. Onde quer que homens e mulheres acumulem grandes riquezas, esteja certo de que primeiro adquiriram persistência. A Broadway dará uma xícara de café e um sanduíche a qualquer mendigo, mas exige persistência dos que procuram grandes prêmios.

Kate Smith dirá “amém” ao ler isso. Cantou durante anos, sem dinheiro e sem preço, diante de qualquer microfone que pudesse alcançar. A Broadway lhe disse: “Venha conquistar o que quer, se agüentar”. Ela agüentou até que num dia feliz a Broadway se cansou e disse: “Que adianta? Você não percebe quando é derrotada; por isso, diga seu preço e comece a trabalhar de verdade.” A senhorita Smith estabeleceu o preço. Era bem alto.

Qualquer um Pode Aprender Persistência

A persistência é um estado de espírito; portanto, pode ser cultivada. Como todos os estados de espírito, baseia-se a persistência em causas definidas, entre as quais temos:

1. Propósito definido: Saber o que se deseja é o primeiro e, talvez, o passo mais importante para o desenvolvimento da persistência. Um motivo forte faz superar muitas dificuldades.

2. Desejo: É comparativamente fácil adquirir e manter persistência. Ao perseguir o objeto de um desejo intenso.

3. Autoconfiança: Acreditar na própria capacidade de realizar um plano anima a seguir o plano até o fim, com persistência. (A autoconfiança pode ser desenvolvida pelo princípio descrito no capítulo da auto-sugestão.)

4. Planos definidos: Planos organizados, mesmo que sejam fracos e inteiramente impraticáveis, estimulam a persistência.

5. Conhecimento preciso: Saber que nossos planos são sólidos, baseados na experiência ou na observação, encoraja a persistência; adivinhação, em vez de conhecimentos, destrói a persistência.

6. Cooperação: Simpatia, compreensão harmoniosa com outros tendem a desenvolver a persistência.

7. Força de vontade: o hábito de concentrar o pensamento na formação de planos para alcançar propósitos definidos, conduz a persistência.

8. Hábito: A persistência é resultado direto do hábito. A mente absorve e se torna parte das experiências diárias, nas quais se alimenta. O medo, o pior de todos os inimigos, pode ser eficazmente curado pela repetição forçada de atos de coragem. Todos os que, na guerra, entraram em serviço ativo, sabem disso.

"Inventário de Persistência" em Oito Itens

Antes de abandonar o assunto da persistência, faça um auto-inventário, determinando o que lhe falta, se é que lhe falta, nesse setor, de tão essencial qualidade. Meça-se corajosamente, ponto por ponto, e veja quantos dos oito fatores de persistência lhe faltam. A análise pode levar a descobertas que lhe darão novo poder sobre si mesmo.

Aqui encontrará os verdadeiros inimigos que se colocam entre você e realizações de valor. Encontrará não só os "sintomas" indicativos da persistência fraca, como também as causas subconscientes, profunda-mente arraigadas, dessa fraqueza. Estude, cuidadosamente, a lista e encare-as, com coragem, se realmente deseja saber quem é e o que é capaz de realizar. São essas as fraquezas que devem ser vencidas, por todos aqueles que acumulam riquezas:

1. Fracasso em reconhecer e definir, com clareza, exatamente o que se deseja.

2. Procrastinação, com ou sem causa (geralmente apoiada em um batalhão de álibis e desculpas).

3. Falta de interesse em adquirir conhecimentos especializados.

4. Indecisão hábito de eximir-se de responsabilidades em todas as ocasiões, em vez de enfrentar os assuntos corajosamente (também com apoio em álibis).

5. O hábito de depender de álibis em vez de criar planos definidos para a solução dos problemas.

6. Auto-satisfação. Há pouco remédio para essa doença e nenhuma esperança para os que dela sofrem.

7. Indiferença, geralmente refletida na prontidão com que se entra em acordo, em vez de enfrentar a oposição e combatê-la.

8. O hábito de culpar outros pelos próprios erros e aceitar circunstâncias desfavoráveis como inevitáveis.

9. Fraqueza de desejo, devido à negligência na escolha de motivos que impelem a ação.

10. Vontade, avidez mesmo, de fugir ao primeiro sinal de derrota (baseada em um ou mais dos seis temores básicos).

11. Falta de planos organizados, por escrito, onde possam ser analisados.

12. O hábito de não mudar idéias ou de agarrar uma oportunidade quando ela se apresenta.

13. Ansiar, em vez de desejar.

14. O hábito de aceitar a pobreza, em vez de procurar riquezas; ausência geral de ambição de ***ser, fazer e possuir.***

15. Procurar os atalhos para a riqueza, tentar receber, sem dar o justo equivalente (geralmente, isso se reflete no hábito de jogar, a espera de “grandes” negócios).

16. Medo à crítica, fracasso em criar planos e pô-los em ação, pelo que os outros possam pensar, fazer ou dizer. Esse inimigo encabeça a lista, porque geralmente existe no subconsciente, onde sua presença não é reconhecida (veja os “seis temores básicos” num dos capítulos posteriores).

Qualquer um Pode Criticar

Examinemos alguns sintomas do medo à crítica. A maioria das pessoas permite que parentes, amigos e o público em geral os influencie a tal ponto que não podem viver suas próprias vidas, de medo das críticas.

Inúmeras pessoas cometem erros no casamento, agüentam firme e atravessam a vida desencantadas e infelizes, por temerem as críticas que poderiam vir, se corrigissem o erro (todos os que sentiram essa forma de medo conhecem os danos irreparáveis que produz, destruindo a ambição e o desejo de realizar).

Milhões de pessoas deixam de adquirir instrução tardia, após terem parado de estudar, por temerem as críticas.

Inúmeros homens e mulheres, tanto jovens como velhos, deixam que parentes lhes estraguem a vida, em nome do dever, por temerem críticas. O dever não requer que alguma pessoa se sujeite à destruição de suas ambições pessoais e do direito de viver a própria vida, da maneira que quiser.

As pessoas se recusam a arriscar-se nos negócios, por temerem as críticas que podem surgir se falharem. ***O medo à crítica, em tais casos, é mais forte que o desejo de sucesso.***

Muita gente se recusa um alto objetivo ou deixa de escolher uma carreira, por temer a crítica de parentes e “amigos”, que possam dizer: “Não tenha metas tão altas, vão pensar que você é louco”.

Quando Andrew Carnegie sugeriu que eu dedicasse vinte anos à organização de uma filosofia de realização individual, meu primeiro impulso de pensamento foi o de medo – medo do que as pessoas pudessem dizer. A sugestão deu-me um objetivo bem mais fora de proporção do que tudo que até então concebera. Rápido como um

raio, meu espírito começou a criar álibis e desculpas, todas reconhecíveis pelo temor inerente de críticas. Algo dentro de mim dizia: “Você não pode fazê-lo — a tarefa é grande demais e exige tempo demais — o que pensarão os parentes? Como é que você vai ganhar a vida? Ninguém organizou, jamais, uma filosofia do sucesso; com que direito você crê fazê-lo? Quem é você, na verdade, para ter tão alto objetivo? Lembre-se de sua origem humilde – o que sabe sobre filosofia? Vão pensar que você é louco (e pensaram mesmo). Por que é que ninguém fez isso antes?”

Essas e muitas outras perguntas vieram-me à mente, exigindo atenção. Parecia que o mundo inteiro voltara a atenção para mim, de repente, com o propósito de ridicularizar-me, para que eu desistisse do desejo de realizar a sugestão de Carnegie.

Tive uma ótima oportunidade, nessa ocasião, de matar toda ambição, antes que essa pudesse dominar-me. Mais tarde, na vida, depois de analisar milhares de pessoas, descobri que a maioria das idéias são natimortas e precisam ter o sopro de vida injetado nelas, através de planos definidos de ação imediata. O tempo de cultivar a idéia é o de seu nascimento, Cada minuto a mais de vida dá-lhe melhor oportunidade de sobrevivência. O medo da crítica está no fundo da destruição da maioria das idéias, que nunca alcançam o estágio do planejamento e da ação.

Criaram Suas Próprias Oportunidades

Muita gente crê que o sucesso seja resultado de oportunidades favoráveis. Existe certa base para tal crença, mas os que dependem completamente da sorte ficam quase sempre decepcionados, porque se esquecem de outro fator importante, imprescindível para que se tenha certeza do sucesso. E o conhecimento com o qual oportunidades favoráveis podem ser feitas de encomenda.

Durante a depressão, o comediante W.C. Fields perdeu todo o dinheiro e se encontrou sem renda, sem emprego e sem meios de subsistência (o ***vaudeville*** não mais existia). Estava, além disso, com mais de sessenta anos, idade em que muitos se consideram “velhos”. Tão ansioso estava por voltar a representar, que se ofereceu para trabalhar de graça, num campo novo (cinema). Além dos outros aborrecimentos, ainda caiu e machucou o pescoço. Para muitos, esse teria sido o momento de desistir e fugir. Mas Fields era persistente. Sabia que se continuasse, teria oportunidades, mais cedo ou mais tarde e foi o que aconteceu, mas não por pura sorte.

Marie Dressler achou-se totalmente sem recursos, sem dinheiro, sem emprego, quando estava na casa dos sessenta. Também ela procurou oportunidades e teve-as. Sua persistência trouxe-lhe assombroso triunfo, tarde na vida, muito além da idade em que a maioria dos homens e mulheres não mais tem ambição de realizar.

Eddie Cantor perdeu o dinheiro no colapso da Bolsa, em 1929, mas possuía ainda persistência e coragem. Com isso, mais dois olhos proeminentes, voltou a ter uma renda de dez mil dólares semanais! Em verdade, com persistência é possível continuar, mesmo sem muitas outras qualidades.

A única oportunidade em que se pode ter o luxo de confiar é a oportunidade feita por nós mesmos. Essa vem da aplicação da persistência. O ponto de partida é o propósito definido.

Tudo o que Queriam Era Um ao Outro

Era uma vez um homem, que era rei de grande império. Em seu coração, todavia, não era rei, e sim um homem solitário. Como Príncipe de Gales, por mais de quarenta anos, foi alvo de princesas casadouras de toda a Europa, que se encontravam a seus pés. Não podia ter vida particular, e quando se tornou Eduardo VI

enfrentou um vazio pessoal dificilmente entendido por seus alegres súditos – vazio que só poderia ser preenchido pelo amor.

E Wallis Simpson? Duas vezes, não tendo encontrado amor, tivera a coragem de continuar a busca. Seu primeiro dever era amar. Qual a coisa mais importante do mundo? O Mestre chamou-a de amor – não regras impostas pelo homem, críticas, amargura ou calúnia, não o casamento político, e sim o amor.

Ao pensar em Wallis Simpson, pense em alguém que sabia o que queria e abalou um grande império para obtê-lo. Mulheres que se queixam de que esse mundo é dos homens, que as mulheres não têm oportunidades iguais de vencer, devem a si mesmas estudar cuidadosamente a vida dessa mulher incomum que, numa idade em que a maioria das mulheres se consideraria "velha", conquistou o solteirão mais procurado do mundo.

E Eduardo VII? Será que pagou preço alto demais pelo amor da única mulher que quis?

Só nos restam conjecturas. Mas podemos ver a ***decisão***, podemos ver que a decisão teve preço, que o preço foi pago e pago abertamente.

O Império Britânico deu lugar a uma nova ordem mundial. O Duque de Windsor e sua mulher reconciliaram-se, finalmente, com a Família Real. Sua história de amor, de ***persistência,*** de um preço pago e amor triunfante, parece pertencer à época longínqua. Mas devemos lembrar-nos de que os dois procuraram o maior tesouro do mundo e exigiram-no.

Examine as primeiras cem pessoas que encontrar, pergunte-lhes o que mais querem na vida e noventa e oito não serão capazes de dizê-lo. Se os apertar por respostas, alguns dirão "segurança"; muitas dirão "dinheiro"; outros, "felicidade"; outros ainda, "fama e poder"; alguns poderão dizer "reconhecimento social", "vida fácil", "capacidade de cantar, dançar ou escrever"; mas nenhum será capaz de definir os termos ou dar a menor indicação de um plano, pelo qual esperam alcançar os desejos vagamente formulados. Riquezas não reagem a desejos. Só reagem a planos definidos, apoiados em desejos definidos, através de constante persistência.

Quatro Passos para a Persistência

Há quatro passos simples que conduzem ao hábito da persistência. Não exigem grande quantidade de inteligência, nem quantidade especial de instrução, e exigem pouco tempo ou esforço. Os passos necessários são:

1. Propósito definido, apoiado por um desejo ardente de realização.

2. Plano definido, expresso em ação contínua.

3. Mente hermeticamente fechada contra quaisquer influências negativas ou desanimadoras, incluindo sugestões negativas de parentes, amigos e conhecidos.

4. Aliança amistosa com uma ou mais pessoas, que nos encorajem a seguir tanto o plano como o propósito.

Os quatro passos precedentes são essenciais ao sucesso, em todos os setores da vida. O propósito total dos treze princípios dessa filosofia é capacitá-lo a dar tais passos como uma questão de hábito.

São passos pelos quais se pode controlar o próprio destino econômico.

São passos que conduzem à liberdade e independência de pensamento.

São passos que conduzem à riqueza, em pequena ou grande quantidade.

São passos que conduzem ao poder, à fama e ao reconhecimento do mundo.

São passos que garantem oportunidades favoráveis.

São passos que convertem sonhos em realidades físicas. São passos que conduzem à vitória sobre o temor, desânimo e indiferença.

Há uma recompensa magnífica para todos os que·aprenderem a dar os quatro passos. É o privilégio de redigir o próprio ingresso, fazendo a vida conceder o preço que se lhe pede.

Pode-se Obter Auxílio da Inteligência Infinita?

Qual o poder místico que dá aos homens de persistência a capacidade de dominar as dificuldades? A qualidade da persistência implanta na mente alguma forma de atividade espiritual, mental ou química, que dá acesso a forças sobrenaturais? A Inteligência Infinita se coloca ao lado da pessoa que luta mesmo depois que a batalha foi perdida, com o mundo inteiro do lado oposto?

Essa e muitas outras perguntas similares surgiram-me na mente, ao observar homens como Henry Ford, que começou do nada e construiu um império industrial de vastas proporções, com pouco mais, no início, que a persistência. Ou Thomas A. Edison, que com menos de três meses de escola se tornou o maior inventor do mundo, convertendo a persistência na máquina de falar, na máquina de filmes e na luz incandescente, para não mencionar meia centena de outras invenções úteis.

Tive o feliz privilégio de analisar tanto Edison como Ford ano após ano, num longo período de anos; daí, a oportunidade de estudá-los de perto, o que me faz falar com conhecimento de causa, ao dizer que não achei outra qualidade senão a persistência, em nenhum deles, que mesmo remotamente sugerisse a fonte principal de suas realizações.

Ao fazer um estudo imparcial de profetas, filósofos, homens milagrosos e líderes religiosos do passado, chega-se a conclusão inevitável de que a persistência, a concentração de esforços e o propósito definido foram as fontes principais de suas realizações.

Consideremos, por exemplo, a estranha e fascinante história de Maomé; analisemos sua vida, comparando-o a homens de realizações nessa época moderna de indústria e finanças e observemos como todos eles têm um traço predominante, em comum: a persistência!

Se você está vivamente interessado em estudar o estranho poder que dá potência à persistência, leia uma biografia de Maomé, principalmente a de Essad Bey. Esta breve apreciação do livro, feita por Thomas Sugrue, no ***Herald Tribune***, fornecerá uma amostra do que irão saborear os que consagrarem o tempo necessário à leitura da história toda de um dos exemplos mais assombrosos do poder de persistência, que a civilização conhece:

O ÚLTIMO GRANDE PROFETA

Apreciação de THOMAS SUGRUE

Maomé era profeta, mas nunca fez nenhum milagre. Não era místico; não possuía instrução formal e só começou sua missão aos quarenta anos. Ao anunciar-se como mensageiro de Deus, trazendo as novas da verdadeira religião, foi ridicularizado e rotulado de lunático. Crianças passavam-lhe a rasteira e mulheres jogavam-lhe sujeiras. Foi banido de sua cidade natal, Meca, e seus seguidores privados dos bens e mandados ao deserto, para junto dele. Depois de ter pregado durante dez anos, nada mais pode apresentar senão desterro, pobreza e ridículo. Entretanto, antes que outros dez anos se passassem, era ditador da Arábia, governador de Meca e líder de nova religião mundial, que se alastraria até o Danúbio e os Pirineus, antes de exaurir o

ímpeto que ele lhe dera. Esse ímpeto era triplo: poder de palavras, eficácia da oração e o parentesco do homem com Deus.

Sua carreira não tinha sentido. Maomé nasceu de membros empobrecidos de uma família importante de Meca. Meca, encruzilhada do mundo, abrigo da pedra mágica chamada de Caaba, grande cidade do comércio de todas as rotas comerciais, por ser anti-higiênica, mandava suas crianças para o deserto, para serem criados pelos beduínos. Maomé foi assim criado, sugando força e saúde do leite de mães nômades. Pastor de ovelhas, logo foi contratado por rica viúva, como líder de suas caravanas. Viajou por todo o mundo oriental, falou a muitos homens, de diversos credos, observando o declínio do cristianismo em seitas belicosas. Quando completou vinte e oito anos, Khadija, a viúva, viu-o com bons olhos e se casou com ele. O pai dela teria objetado a tal casamento, por isso ela o embebedou. E segurou-o enquanto ele dava a benção paterna. Nos doze anos seguintes, Maomé viveu como comerciante rico, respeitado e muito sagaz. Depois, começou a vaguear pelo deserto, retornando um dia com o primeiro verso do ***Corão*** e disse à Khadija que o arcanjo Gabriel lhe aparecera, dizendo que lhe cabia ser mensageiro de Deus.

O Corão a palavra revelada por Deus, era o que mais se assemelhava a um milagre, na vida de Maomé. Nunca fora poeta; não possuía o dom da palavra. Contudo, os versos do ***Corão***, quando os recebia e os recitava aos fiéis, eram melhores que quaisquer versos produzidos pelos poetas profissionais das tribos. Isso, para os árabes, era um milagre. Para eles, o dom da palavra era o maior dom e o poeta todo-poderoso. Além disso, o ***Corão*** dizia que todos os homens eram iguais perante Deus e que o mundo deveria ser um estado democrático – o Islã. Foi essa heresia política, mais o desejo de Maomé de destruir os 360 ídolos do pátio da Caaba, que causaram seu banimento. Os ídolos traziam as tribos do deserto à Meca, o que significava negócios. Por isso, os comerciantes de Meca, os capitalistas, dos quais Maomé fizera parte, caíram sobre ele. Retirou-se, então, para o deserto e proclamou a soberania sobre o mundo.

A ascensão do Islã começou. Do deserto veio a chama que não mais se extinguiria – um exército democrático, lutando como uma unidade só e preparado a morrer sem pestanejar. Maomé convidara judeus e cristãos a unir-se a ele; pois não estava criando uma nova religião. Chamava a todos os que acreditavam num único Deus, para que se unissem numa única fé. Tivessem os judeus e cristãos aceito seu convite, o Islã teria conquistado o mundo. Não o fizeram. Nem sequer aceitaram a inovação de Maomé, de uma guerra mais humana. Quando os exércitos do profeta entraram em Jerusalém, ninguém foi morto por causa da fé professada. Séculos depois, quando os cruzados entraram na cidade, nenhum homem, mulher ou criança muçulmana foi poupada. Os cristãos só aceitaram uma idéia muçulmana: o lugar de estudo, a universidade.

PONTOS A FIXAR:

A persistência transforma o caráter como o carbono modifica o ferro quebradiço em aço invencível. Com persistência, você desenvolverá um quociente mágico de consciência de dinheiro, enquanto o subconsciente está em atividade constante para obter-lhe o dinheiro que deseja.

Um inventário de persistência, em oito itens, mostra-lhe onde criar persistência dentro de si mesmo. Oito áreas de treinamento especial fornecem alvos precisos para a sua persistência.

Gente como Fannie Hurst, Kate Smith, W. C. Fields dão-nos verdadeiras lições sobre o valor da persistência. Maomé e outros nos mostram como a persistência muda o curso da História.

Quatro passos simples conduzem ao ***hábito*** da persistência, quebrando também quaisquer influências negativas ou desanimadoras, que possam tê-lo afetado até agora.

Observe onde as coisas vão mal; verá como o mal acaba indo embora.

PASSO NÚMERO 9
EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

PODER DA "MENTE SUPERIOR"

Um princípio econômico e um princípio psíquico que muito podem auxiliá-lo. O poder da Mente Superior irá ajudá-lo a acumular dinheiro e a manter o dinheiro sempre aumentando.

O PODER É ESSENCIAL ao sucesso, na acumulação de dinheiro. Os planos se tornam inertes e inúteis sem o poder suficiente para transformá-los em ação. Este capítulo descreverá o método pelo qual o indivíduo pode atingir e aplicar o poder.

Pode-se definir o poder como "conhecimento organizado e inteligentemente dirigido." O poder, no sentido em que o termo é aqui empregado, refere-se ao esforço organizado, suficiente para possibilitar ao indivíduo a transformação do desejo em seu equivalente monetário. Esforço organizado e produzido pela coordenação dos esforços de duas ou mais pessoas, que trabalham em conjunto, por um fim definido, num espírito de harmonia.

O poder é necessário para acumular dinheiro! É necessário para a retenção do dinheiro, depois que foi acumulado!

Vamos verificar como se pode adquirir poder. Se ***poder é "conhecimento organizado",*** examinemos as fontes do conhecimento:

1. ***Inteligência Infinita:*** Essa fonte de conhecimento pode ser alcançada pelo processo descrito em outro capítulo, com o auxílio da imaginação criadora.

2. ***Experiência acumulada:*** A experiência acumulada do homem (ou a porção dela que está organizada e gravada) pode ser encontrada em qualquer biblioteca publica bem equipada. Parte importante dessa experiência acumulada é ensinada nas escolas públicas e em universidades, onde foi previamente classificada e organizada.

3. ***Experiência e Pesquisa:*** No campo da ciência e em praticamente todas as outras facetas da vida, os homens se reúnem, classificam e organizam, todos os dias, novos fatos. Essa é a fonte para a qual nos dirigimos, quando o conhecimento não pode ser obtido através da "experiência acumulada." Aqui, também, a imaginação criadora deve ser usada com freqüência.

O conhecimento pode ser adquirido de qualquer fonte anterior. Pode ser convertido em poder, organizando-o em planos definidos e exprimindo os planos em termos de ação.

Um exame das três fontes mais importantes do conhecimento revelará, logo, as dificuldades que o indivíduo pode ter, se depender apenas de esforço próprio, no armazenar conhecimentos e expressando-os em planos definidos, em termos de ação. Se os planos forem exeqüíveis, se abrangerem atividade extensiva, você deverá, normalmente, induzir os outros a cooperar com ele, antes de poder injetar-lhes o elemento necessário de poder.

O Segredo do Sucesso de Andrew Carnegie

A “Mente Superior” pode ser assim definida: “coordenação de conhecimentos e esforços, num espírito de harmonia, entre duas ou mais pessoas, para alcançar um propósito definido”.

Nenhum indivíduo poderá ter grande poder, sem ter consigo a “Mente Superior”. Em capítulo anterior, foram dadas instruções para a criação de planos, com o propósito de traduzir o desejo em seu equivalente monetário. Se você seguir essas instruções com persistência e inteligência e usar de discernimento na seleção do grupo de “Mente Superior”, o objetivo terá sido alcançado pela metade, antes mesmo que você comece a reconhecê-lo.

Para que você compreenda o potencial intangível de poder a seu alcance, através de um grupo da “Mente Superior” escolhido com acerto, explicaremos aqui as duas características do princípio da “Mente Superior”, uma delas de natureza econômica, a outra psíquica. A feição econômica é óbvia. Qualquer pessoa pode criar vantagens econômicas, desde que se cerque dos conselhos e da cooperação pessoal de um grupo de homens, prontos a emprestar-lhe auxílio, de todo o coração, num espírito de perfeita harmonia. Essa forma de aliança cooperativa têm sido a base de quase todas as grandes fortunas. Sua compreensão dessa grande verdade pode determinar, definitivamente, seu ***status*** financeiro.

A fase psíquica do princípio da “Mente Superior” é bem mais difícil de entender. Talvez essa afirmação lhe forneça uma sugestão significativa: “Nunca duas mentes se reúnem sem que, por essa razão, se crie uma força invisível, intangível, semelhante a uma terceira”.

A mente humana é uma forma de energia, sendo uma parte dela espiritual por natureza. Quando duas mentes se reúnem, num espírito de harmonia, as unidades espirituais de cada uma formam uma afinidade, que constitui a fase “psíquica” da Mente Superior.

O princípio da Mente Superior, ou antes, sua feição econômica, foi-me apontada, pela primeira vez, por Andrew Carnegie, há mais de cinqüenta anos. A descoberta desse princípio foi responsável pela escolha do trabalho da minha vida.

O grupo da “Mente Superior” de Carnegie consistia numa equipe de quase cinqüenta homens, com os quais se cercava, com o propósito definido de manufaturar e vender aço. Atribuía toda a sua fortuna ao poder que acumulara através dessa “Mente Superior”.

Analise os resultados de qualquer pessoa que acumulou grande fortuna e de muitos dos que acumularam fortunas modestas, e verá que, consciente ou inconscientemente, empregaram o princípio da “Mente Superior”.

Nenhum outro princípio poderá acumular tão grande poder!

Você Pode Precisar de Mais Inteligência do que Dispõe

O cérebro humano pode ser comparado a uma bateria elétrica. É fato notório que um grupo de baterias elétricas fornecerá mais energia que uma única bateria. Também se sabe que uma bateria individual fornecerá energia na proporção do número e capacidade das células que contem.

O cérebro funciona de maneira semelhante. Daí o fato de alguns cérebros serem mais eficientes que outros, o que nos leva a uma afirmação significativa: um grupo de cérebros coordenados (ou ligados) num espírito de harmonia, fornecem mais energia de pensamento que um único cérebro, assim como um grupo de baterias elétricas fornecerá mais energia que uma única bateria.

Com essa metáfora logo se torna óbvio que o princípio da Mente Superior contém o segredo do poder controlado pelos homens que se cercam de outros homens de inteligência.

Daí segue outra afirmação que conduz ainda mais perto da compreensão da fase psíquica do princípio da Mente Superior: quando um grupo de cérebros individuais é coordenado e funciona em harmonia, a energia crescente gerada por essa aliança está ao alcance de qualquer cérebro individual do grupo.

É fato conhecido que Henry Ford começou a carreira de negócios lutando com as desvantagens da pobreza, do analfabetismo e da ignorância. É fato igualmente conhecido que, no período incrivelmente curto de dez anos, Ford venceu essas três desvantagens e que, em vinte e cinco anos se tornou um dos homens mais ricos dos Estados Unidos. Ligue isso ao fato de que os passos mais rápidos de Ford começaram a ser notados ao tempo em que se tornou amigo pessoal de Thomas A. Edison e você começará a compreender o que a influência de uma mente sobre outra pode conseguir. Dê mais um passo adiante e considere o fato de que as mais notáveis realizações de Ford começaram ao tempo em que fez amizade com Harvey Firestone, John Burroughs e Luther Burbank (cada um deles de grande capacidade de inteligência) e terá provas de que o poder pode ser produzido através de uma aliança amistosa de inteligências.

As pessoas adquirem a natureza, os hábitos e o poder de pensamento daqueles com quem se associam, num espírito de simpatia e harmonia. Por essa associação com Edison, Burbank, Burroughs e Firestone, Ford acrescentou ao seu próprio poder de inteligência, a soma e a substância da inteligência, da experiência, dos conhecimentos e das forças espirituais daqueles quatro homens. Além disso, apossou-se e empregou o princípio da Mente Superior, pelos métodos de procedimento descritos neste livro.

Esse Princípio Está a Seu Alcance!

Já mencionamos, anteriormente, Gandhi.

Estudemos o método pelo qual alcançou seu estupendo poder. Pode ser explicado em poucas palavras. Chegou ao poder induzindo mais de duzentos milhões de pessoas a se coordenarem, num espírito de harmonia, corpo e espírito, com um propósito definido.

Em resumo, Gandhi realizou um milagre, pois é milagre poder induzir – não forçar – duzentos milhões de pessoas a cooperar em espírito de harmonia, por ***qualquer espaço de tempo.***

Qualquer dirigente de negócios sabe como é difícil conseguir que os empregados trabalhem juntos, num espírito que, mesma remotamente, se assemelhe à harmonia.

A lista das fontes principais das quais emana o poder está, conforme foi visto, encabeçada pela Inteligência Infinita. Quando duas ou mais pessoas cooperam num

espírito de harmonia e trabalham por um objetivo definido, colocam-se em posição – através dessa aliança – de absorver o poder diretamente do grande depósito universal da Inteligência Infinita. Essa é a maior de todas as fontes de poder. É a fonte a que recorrem o gênio e o grande líder (estejam ou não cônscios do fato).

As outras duas fontes importantes, das quais se pode obter o conhecimento necessário para acumular poder, não merecem mais confiança que os cinco sentidos humanos. Os sentidos nem sempre merecem confiança.

Em capítulos subseqüentes, serão descritos os métodos pelos quais a ***Inteligência Infinita*** pode ser·prontamente alcançada.

Não se trata aqui de dar um curso de religião. Nenhum princípio fundamental deste livro deve ser interpretado como destinado a interferir, direta ou indiretamente, nos hábitos religiosos de qualquer pessoa. O livro se limita, exclusivamente. A instruir o leitor em como transformar o propósito definido do desejo de dinheiro em seu equivalente monetário.

Leia, ***pense*** e medite enquanto lê. Logo, o assunto todo se esclarecerá e você poderá vê-lo em perspectiva. Agora você vê apenas o detalhe dos capítulos individuais.

Pobreza Não Precisa de Plano

O dinheiro é tímido e ardiloso. Deve ser cortejado e conquistado por métodos semelhantes aos usados por um namorado determinado a impressionar a garota de sua escolha. E, por coincidência, o poder usado ao "cortejar" o dinheiro não é tão diferente do usado ao cortejar uma donzela. Esse poder, se usado com sucesso na procura do dinheiro, deve estar misturado à fé. Deve estar misturado ao desejo. Deve estar misturado à persistência. Deve ser aplicado através de um plano e esse plano deve ser posto em ação.

Quando o dinheiro chega em quantidade, ele flui para aquele que o acumula com a facilidade com que a água desce a montanha. Existe uma grande correnteza invisível de poder, comparável a um rio, com a diferença de que um dos lados corre numa direção, carregando tudo o que cai na correnteza, para a frente e para o alto, em direção à riqueza – enquanto o outro lado corre em direção oposta, carregando todos os infelizes que nela caíram (sem poder escapar), na descida para a infelicidade e a pobreza.

Todo homem que já acumulou uma grande fortuna, reconheceu a existência de tal correnteza na vida. Consiste no processo de raciocínio da pessoa. As emoções positivas do pensamento formam o lado da correnteza que leva à fortuna. As emoções negativas formam o lado que leva à pobreza.

Eis um pensamento de grande importância para quem estiver seguindo este livro, com o objeto de acumular fortuna.

Se você estiver do lado da corrente de poder que leva à pobreza, que lhe sirva de remo para se impulsionar ao outro lado da correnteza. Só lhe poderá servir pela aplicação e pelo uso. Ler apenas e julgar o que leu, de uma maneira ou de outra, não lhe trará benefício algum.

Pobreza e riqueza muitas vezes mudam de lugar. Quando a riqueza toma o lugar da pobreza, a transformação geralmente se processa por planos bem concebidos e cuidadosamente executados. A pobreza dispensa planos. Não precisa de ninguém para ajudá-la, porque é corajosa e cruel. A riqueza é tímida e medrosa. Deve ser "atraída".

PONTOS A FIXAR:

A maior contribuição de Andrew Carnegie para o sucesso pessoal comercial – a Mente Superior – está a sua disposição para que a use como desejar. É o modo superior de usar conhecimentos organizados e dirigidos como caminho para um poder vitalício.

A mente humana é uma forma de energia. Quando duas ou mais mentes cooperarem em harmonia, formam um grande "banco" de energia, além de uma terceira força invisível, comparável à Mente Superior.

É necessário planejar e organizar para enriquecer. Continuar pobre é muito fácil; a pobreza não precisa de planos.

Três fontes importantes de poder mental acumulado estão prontos a ajudá-lo. Podem ser usadas à vontade pelos que sabem como usá-las – como ***você*** o sabe agora.

A felicidade se encontra em fazer e não apenas em possuir.

PASSO NÚMERO 10

EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

MISTÉRIO DA TRANSMUTAÇÃO SEXUAL

Você verá como qualquer pessoa pode dirigir suas reservas de energia sexual para auxiliar o impulso à prosperidade. Compreenderá como as mulheres ajudam os homens a terem sucesso e como aproveitar integralmente essa antiga verdade.

O SIGNIFICADO DA PALAVRA "transmutar", em linguagem simples, é "mudar, ou transformar um elemento ou forma de energia em outra".

A emoção sexual causa um estado de espírito.

Por ignorância do assunto, esse estado de espírito é geralmente associado ao estado físico. Devido a influências impróprias, as quais a maioria das pessoas foi sujeita, ao adquirir conhecimentos sobre sexo, as coisas essencialmente físicas influenciaram-lhes demais a mente.

A emoção sexual traz consigo a possibilidade de três potenciais construtivos:

1. Perpetuação da espécie.

2. Conservação da saúde (como agente terapêutico não tem igual).

3. Transformação da mediocridade em gênio, pela transmutação.

Transmutação sexual é simples e facilmente explicada.

Significa desviar a mente de pensamentos de expressão física para pensamentos de outra natureza.

O desejo sexual é o mais poderoso dos desejos humanos.

Impulsionado por esse desejo, o homem desenvolve agudeza de imaginação, coragem, força de vontade, persistência e capacidade criadora, desconhecidas noutras circunstâncias. Tão forte e estimulante é o desejo de contato sexual que as pessoas correm, voluntariamente, risco de vida e reputação para satisfazê-lo. Se dominada e dirigida para outros campos, essa força motivadora mantém todos os atributos de agudeza de imaginação, coragem, etc., que poderão ser usados como poderosas forças criadoras na literatura, na arte, ou em qualquer outra profissão ou ofício, inclusive, é claro, na acumulação de riquezas.

A transmutação da energia sexual exige o exercício de força de vontade, é verdade, mas a recompensa vale o esforço. O desejo de expressão sexual é inato e natural. Não deve e não pode ser subjugado ou eliminado. Mas deve receber vazão, através de formas de expressão que enriquecem o corpo, a mente e o espírito do homem. Se não lhe dermos essa forma de vazão, pela transmutação, esse desejo procurará vazão por canais puramente físicos.

Pode-se represar o rio e controlar-lhe as águas durante algum tempo, mas ele logo forçará uma saída. O mesmo vale para as emoções sexuais. Podem ser submergidas e controladas por algum tempo, mas sua própria natureza faz com que estejam sempre procurando meios de expressão. Se não forem transmutadas em esforço criador, encontrarão vazão menos digna.

O Poder Impulsionador do Sexo

Feliz, é, sem dúvida, a pessoa que descobriu como dar vazão a emoção sexual, através de uma forma de esforço criador. Pesquisas científicas revelaram esses fatos significativos:

1. Os homens mais realizadores são os de natureza sexual mais desenvolvida, homens que aprenderam a arte da transmutação do sexo.

2. Os homens que acumularam grandes fortunas e conseguiram reconhecimento notável na literatura, arte, indústria, arquitetura e nas várias profissões, foram motivados pela influência de uma mulher.

A pesquisa da qual surgiram essas descobertas devassou as páginas de biografias e da história, num período de dois mil anos. Onde quer que houvesse evidência relativa às vidas de homens e mulheres de grandes realizações, esta indicava, de modo convincente, a natureza sexual altamente desenvolvida que possuíam.

A emoção sexual é uma “força irresistível” contra a qual não pode haver a oposição de um “corpo imóvel”. Levados por essa emoção, os homens adquirem o dom do super-poder de ação. Compreenda esta verdade e captará o significado da afirmação de que a transmutação sexual contém o segredo da capacidade criadora.

Destrua as glândulas sexuais, seja no homem ou no animal, e terá removido a principal fonte de ação. Como prova, observe o que acontece ao animal castrado. O touro se torna dócil como a vaca, depois de sexualmente alterado. A alteração sexual extingue no macho, seja homem ou animal, todo o espírito de luta.

Estímulos Mentais – Bons e Maus

A mente humana responde aos estímulos, através dos quais pode ser “afinada” para altos graus de vibração, conhecidos como entusiasmo, imaginação criadora,

desejo intenso, etc. São os seguintes os estímulos a que a mente responde mais livremente:

1. Desejo de expressão sexual.

2. Amor.

3. Desejo ardente de fama, poder, ganhos financeiros ou dinheiro.

4. Música.

5. Amizade entre gente do mesmo sexo ou de sexos opostos.

6. Aliança de Mente Superior, baseada na harmonia de duas ou mais pessoas, que se aliam para um progresso espiritual ou temporal.

7. Sofrimento mútuo, como o que experimentam os que são perseguidos.

8. Auto-sugestão.

9. Temor.

10. Narcóticos e álcool.

O desejo de expressão sexual encabeça a lista de estímulos, como o que mais "acelera" a mente, movimentando as "rodas" da ação física. Oito desses estímulos são naturais e construtivos. Dois são destrutivos. A lista é apresentada com o intuito de possibilitar-lhe um estudo comparado das fontes principais de estímulo mental. Desse estudo logo se verá que a emoção sexual e, com grande vantagem, o mais intenso e poderoso estímulo mental.

Um sabichão afirmou que gênio é o "homem que usa cabelos longos, come comida esquisita e serve de alvo aos piadistas". Definição melhor de gênio é o "homem que descobriu como aumentar a intensidade do pensamento a ponto de poder comunicar-se, livremente, com fontes de conhecimento fora do alcance do grau de pensamento comum".

A pessoa que pensa quererá fazer algumas perguntas referentes a essa definição de gênio. A primeira pergunta será: "Como é possível a comunicação com fontes de conhecimentos fora do alcance do pensamento comum?"

E a seguinte: "Há fontes de conhecimento conhecidas, ao alcance apenas de gênios e, se for assim, o que são tais fontes e, exatamente, quantas podem ser alcançadas?"

Oferecemos provas, pelas quais você poderá garantir suas próprias, através de experiências. Ao fazê-lo, responderemos ambas as perguntas.

O Sexto Sentido – Imaginação Criadora

A realidade do sexto sentido tem sido estabelecida razoavelmente. O sexto sentido é a imaginação criadora. A faculdade da imaginação criadora não é usada pela maioria das pessoas, durante a vida toda, e, se usada, geralmente é por mero acidente. É relativamente pequeno o número de pessoas que usa, deliberadamente e com propósito premeditado, a faculdade da imaginação criadora. Os que usam essa faculdade voluntariamente, com compreensão perfeita de suas funções, são gênios.

A faculdade da imaginação criadora é o elo direto entre a mente finita do homem e a Inteligência Infinita. Todas as denominadas revelações a que se fazem referências no reino da religião e todas as descobertas de princípios básicos ou novos, no campo das invenções, têm lugar através da faculdade da imaginação criadora.

Um Plano Elevado de Pensamento

Quando passam pela mente idéias e conceitos popularmente chamados de "pressentimentos", esses provêm de uma ou mais das seguintes fontes:

1. Inteligência Infinita.

2. Subconsciente, onde se acham armazenadas todas as impressões sensoriais e impulsos de pensamento, que algures tenham chegado à mente através de qualquer dos cinco sentidos.

3. Da mente de outra pessoa, que acabou de liberar o pensamento ou a representação de uma idéia ou conceito, através do pensamento consciente.

4. Do depósito subconsciente de outra pessoa.

Não existem outras procedências para se receber idéias "inspiradas" ou "pressentimentos".

Quando a ação cerebral foi estimulada por um ou mais dos dez estímulos mentais, seu efeito é o de elevar o indivíduo muito acima do horizonte do pensamento comum, permitindo-lhe uma visão de distância, escopo e qualidade de pensamentos, fora do alcance do plano inferior, que costuma ocupar quando imerso na solução de problemas de negócios e rotina profissional.

Ao ser elevado a esse nível mais alto de pensamento por qualquer forma de estímulo mental, o indivíduo ocupa, relativamente, a mesma posição que aquele que, num avião, ascendeu a alturas que lhe permitem ver sobre e além da linha do horizonte, que lhe limita a visão, em terra. Além disso, enquanto se acha nesse plano elevado de pensamento, o individuo não está embaraçado ou atado por nenhum estímulo, que circunscreva ou limite sua visão, enquanto luta com os problemas de ganhar as três necessidades básicas de alimentação, vestuário e abrigo. Ele se acha num mundo de pensamento, em que os pensamentos comuns, dos dias rotineiros, se encontram tão eficazmente afastados quanto as montanhas, os vales e as outras limitações da visão física, ao elevar-se ele num avião.

No plano elevado de pensamento, a faculdade mental criadora tem absoluta liberdade de ação. O caminho está aberto para o funcionamento do sexto sentido. Torna-se receptivo a idéias, que, em nenhuma outra circunstância, poderiam chegar a alcançar o indivíduo. O "sexto sentido" é a faculdade que marca a diferença entre o gênio e o indivíduo comum.

A Voz Interior

A faculdade criadora se torna mais alerta e receptiva aos fatores que se originam fora do subconsciente, quanto mais essa faculdade é usada e quanto mais o indivíduo nela confia, exigindo-lhe impulsos de pensamento. Essa faculdade só pode ser cultivada e desenvolvida pelo uso.

Aquilo que se conhece por "consciência", opera inteiramente através da faculdade do sexto sentido.

Grandes artistas, escritores, músicos e poetas se tornam grandes porque adquirem o hábito de confiar na “vozinha suave” que lhes fala no íntimo, pela faculdade da imaginação criadora. É fato sabido, de todos que têm imaginação “viva”, que as melhores idéias vêm das chamadas “intuições”.

Há um grande orador que só atinge a grandeza quando cerra os olhos e começa a depender completamente da faculdade da imaginação criadora. Quando lhe perguntaram por que fechava os olhos bem antes de chegar ao clímax da oratória, respondeu: “O faço porque então falo através de idéias que me vêm de dentro”.

Um dos financistas americanos de maior sucesso e mais conhecido tinha o hábito de fechar os olhos durante dois ou três minutos, antes de tomar uma decisão. Ao lhe indagarem porque o fazia, replicou: “Com os olhos fechados, consigo inspirar-me numa fonte de inteligência superior”.

“Fabricando idéias”

O falecido Dr. Elmer R. Gates, de Chevy Chase, Maryland, criou mais de duzentas patentes, muitas das quais básicas, pelo processo de cultivar e usar a faculdade criadora. Seu método é tanto significativo quanto interessante para quem quiser atingir o ***status*** de gênio, a cuja categoria o Dr. Gates pertencia, sem dúvida nenhuma. O Dr. Gates foi um dos dentistas realmente grandes, embora pouco alardeado.

Em seu laboratório possuía o que chamava de “sala de comunicação pessoal”. Era praticamente a prova de som e arrumada de modo a poder excluir toda a luz. Quando o Dr. Gates queria usar a força que possuía, através da imaginação criadora, entrava nessa sala, sentava-se à mesa, apagava as luzes e se ***concentrava nos fatores conhecidos*** da invenção em que trabalhava, permanecendo nessa posição até que as idéias começavam a “perpassar-lhe” a mente, em conexão aos fatores desconhecidos da invenção.

Uma ocasião, as idéias vieram tão rápidas que ele foi obrigado a escrever durante quase três horas. Quando os pensamentos pararam de jorrar e ele examinou suas anotações, percebeu que continham descrição minuciosa de princípios sem paralelo entre os dados do mundo científico. Além disso, a resposta ao problema estava inteligentemente apresentada nas notas.

O Dr. Gates ganhava a vida “fabricando idéias” para indivíduos e firmas. Algumas das maiores firmas dos Estados Unidos lhe pagavam somas substanciais, por hora, para “fabricar idéias”.

A faculdade de raciocínio é muitas vezes falha por ser vastamente orientada por nossa experiência acumulada. Nem todos os conhecimentos acumulados pela experiência são preciosos. Idéias recebidas pela faculdade criadora merecem muito mais confiança, pelo fato de provirem de fontes mais fidedignas que as que estão ao alcance da faculdade de raciocínio da mente.

A Fonte do Gênio Está ao Seu Alcance

A principal diferença entre o gênio e o inventor maníaco, comum, pode ser encontrada no fato de que o gênio trabalha com a faculdade criadora, enquanto o “maníaco” nada sabe dessa faculdade. O inventor de espírito científico usa tanto a faculdade da imaginação sintética como a criadora.

O inventor científico, por exemplo, começa o invento organizando e combinando idéias conhecidas ou princípios acumulados pela experiência, através da faculdade sintética (faculdade de raciocínio). Se achar que o conhecimento acumulado é insuficiente para completar a invenção, usa então as fontes de conhecimento a seu

alcance, através da faculdade ***criadora.*** O método que usa para isso varia, de acordo com o indivíduo, mas a essência do processo é essa:

1. Estimula a mente de modo que ela funcione num plano acima do médio, usando um ou mais dos dez estímulos mentais, ou algum outro estimulante de sua escolha.

2. Concentra·se nos fatos conhecidos (a parte terminada) do invento e cria, mentalmente, um quadro perfeito de fatores desconhecidos (a parte não completada) do invento. Conserva o quadro em mente até ser absorvido pelo subconsciente, depois descansa, eliminando todo o pensamento e aguarda que a resposta "perpasse" em sua mente.

Às vezes, os resultados são tanto definidos como imediatos. Outras vezes, os resultados são negativos, dependendo do estado de desenvolvimento do sexto sentido ou faculdade criadora.

Edison experimentou mais de dez mil combinações diferentes de idéias, através da faculdade sintética de sua imaginação, antes de "sintonizar" através da faculdade criadora e obteve a solução, que aperfeiçoou a lâmpada incandescente. Teve experiência semelhante quando criou o fonógrafo.

Há evidência suficiente, digna de confiança, de que a faculdade criadora da imaginação existe. Essa evidência pode ser obtida pela análise precisa de homens que se tornaram líderes, nas respectivas profissões, sem ter tido instrução extensa. Lincoln foi exemplo notável de grande líder, que alcançou grandeza pela descoberta e uso da faculdade da imaginação criadora. Descobriu e começou a usar essa faculdade, como resultado do estímulo amoroso que sentiu, ao conhecer Ann Rutledge – afirmação do mais alto significado, em conexão com o estudo da fonte do gênio.

Energia Sexual Transmutada

As páginas da história estão repletas dos feitos de grandes líderes, cujas realizações podem ser diretamente relacionadas à influência de mulheres, que despertaram as faculdades mentais criadoras, pelo estímulo do desejo sexual. Napoleão Bonaparte foi um deles. Quando inspirado por Josefina, sua primeira mulher, ele era irresistível e invencível. Quando o "bom senso" ou a faculdade de raciocínio o induziram a por Josefina de lado, começou o declínio. A derrota e a ilha de Santa Helena não estavam muito distantes.

Se o permitisse o bom gosto, poderíamos mencionar facilmente dezenas de homens, conhecidos pelo povo americano, que alcançaram grandes alturas, em matéria de realizações, sob a influência estimulante das esposas, destruindo-se quando dinheiro e poder lhes subiam à cabeça e abandonavam a antiga esposa por uma nova. Napoleão não foi o único homem a descobrir que a influência sexual ***de fonte certa*** é mais poderosa que qualquer substituto de conveniência, que possa ser criado pela simples razão.

A mente humana responde ao estímulo!

Entre os maiores, os mais poderosos estímulos, está o impulso sexual. Quando dominada e transmutada, essa força arrasadora é capaz de elevar os homens à esfera mais alta do pensamento, que lhes possibilita vencer as fontes de preocupações e aborrecimentos triviais, que lhes cobrem o caminho, no plano inferior.

Com o propósito de refrescar a memória, em relação aos fatos conhecidos através das biografias de certos homens, apresentamos aqui os nomes de homens de realizações notáveis, todos eles de natureza sexual desenvolvida. O gênio que possuíam, sem dúvida tinha origem na transmutação da energia sexual:

George Washington
Napoleão Bonaparte
William Shakespeare
Abraham Lincoln
Ralph Waldo Emerson
Robert Burns
Thomas Jefferson
Elbert Hubbard
Elbert H. Gary
Woodrow Wilson
John H. Patterson
Andrew Jackson
Enrico Caruso

Seu próprio conhecimento de biografias possibilitar-lhe-á acrescentar outros à lista. Encontre, se for capaz, um único homem em toda a história da civilização, que alcançou sucesso notável, em qualquer profissão, e que não tenha sido impulsionado por uma natureza sexual bem desenvolvida.

Se não quiser depender de biografias de homens não mais vivos, faça um inventário dos que você sabe serem de grandes realizações, procurando achar um entre eles que não seja sexualmente bem dotado.

Energia sexual é a energia criadora de todos os gênios. ***Nunca houve, nem haverá jamais, grande líder, construtor ou artista, a quem falte a força propulsora do sexo.***

Certamente ninguém interpretará errado essas afirmações, entendendo que todos os sexualmente fortes sejam gênios. O homem só atinge o ***status*** de gênio quando e se estimular a mente de modo a reunir as forças a seu dispor, pela faculdade criadora da imaginação. O principal entre os estímulos capazes de produzir esse "avanço" é a energia sexual. A simples ***posse*** da energia não é suficiente para produzir o gênio. A energia deve ser ***transmutada*** de desejo de contato físico em ***outra*** forma de desejo e ação, antes de elevar alguém à capacidade de gênio.

Longe de se tornarem gênios pelo grande desejo sexual, a maioria dos homens se ***degrada,*** por incompreensão e uso errado dessa grande força, ao ***status*** dos animais inferiores.

Perde-se Muita Energia Sexual

Descobri, pela análise de mais de vinte e cinco mil pessoas, que os homens que alcançam sucesso de maneira notável, raramente o conseguem antes dos quarenta anos e, com mais freqüência, só acertam o passo verdadeiramente, depois de passarem dos cinqüenta. Esse fato causou tanto assombro, que me induziu ao seu estudo, com o maior cuidado.

O estudo revelou o fato de que a razão principal do sucesso dos homens não começar antes dos quarenta a cinqüenta anos, é a tendência que manifestam em dissipar as energias, por excessos na expressão física da emoção sexual. A maioria dos homens ***nunca*** aprende que o impulso sexual tem outras possibilidades, que transcendem muito, em importância, o da simples expressão física. A maioria dos que fazem tal descoberta, fazem-no ***depois de ter perdido muitos anos,*** num período em que a energia sexual está no auge, antes da idade de quarenta e cinco a cinqüenta. A isso se seguem, geralmente, realizações dignas de nota.

As vidas de homens até os quarenta anos, e, às vezes, bem além disso, refletem a continua dissipação de energias, que poderiam ter sido canalizadas, com muito maior proveito, em outros setores. As emoções melhores e mais poderosas são, impensadamente, dissipadas aos quatro ventos. Desse hábito masculino nasceu a expressão: "Dissipar-se numa vida de desatinos".

O desejo de expressão sexual é, sem dúvida, a mais forte e mais compulsória das emoções humanas. Por essa mesma razão, o desejo, quando ***controlado e transmutado*** em ação, que não seja a da expressão física, pode elevar até grandes realizações.

A Natureza Fornece Grandes Estimulantes

Não faltam à História, exemplos de homens que atingiram o ***status*** de gênios, como resultado dos usos de estimulantes artificiais da mente, em forma de álcool e narcóticos. Edgar Allan Poe escreveu "O Corvo", sob a influência do álcool, "sonhando sonhos que nenhum mortal ousou sonhar antes". James Whitcomb Riley também escreveu suas melhores obras, enquanto sob a influência do álcool. Talvez foi assim que ele viu "O entremear ordenado do real e do sonho, o moinho sobre o rio e a névoa sobre a correnteza." Robert Burns escrevia melhor quando intoxicado. "Pelos velhos tempos, minha querida, tomaremos ainda um gole de bondade, pelos velhos tempos".

Que seja lembrado, porém, quantos desses homens acabaram se destruindo, no fim. A natureza preparou suas próprias poções, com as quais os homens podem, com segurança, estimular a mente, de modo a captar belos e raros pensamentos, vindos de ninguém sabe donde! Não se encontrou, jamais, substituto, para os estimulantes naturais.

É fato conhecido dos psicólogos, que existe uma intima relação entre o desejo sexual e o impulso espiritual – fato que explica o comportamento peculiar de pessoas que participam de orgias, conhecidas como "despertar" religioso, comum entre tipos primitivos.

As emoções humanas governam o mundo e estabelecem o destino da civilização. As pessoas sofrem influências em suas ações, não da razão, mas dos "sentimentos". A faculdade criadora da mente se põe em ação puramente por meio de emoções e ***não pela razão fria.*** A mais poderosa de todas as emoções humanas é a do sexo. Há outros estímulos mentais, alguns já enumerados, mas nenhum deles, ou todos juntos, podem igualar o poder impulsionador do sexo.

Estímulo mental é toda a influência que, temporária ou permanentemente, aumenta a intensidade do pensamento. Os dez estímulos principais aqui descritos são aqueles a que mais comumente se recorre. Através dessas fontes pode-se comungar com a Inteligência Infinita ou entrar, à vontade, no depósito do subconsciente, tanto no próprio, como no de outra pessoa, o que é o processo que ***constitui*** o gênio.

Sexo e Habilidade de Vendas

Um professor, que treinou e dirigiu os esforços de mais de trinta mil vendedores, fez a assombrosa descoberta de que homens de grande poder sexual são os vendedores mais eficientes. A explicação é que o fator de personalidade conhecido como "magnetismo pessoal" é nada mais, nada menos, que energia sexual. Pessoas de grande poder sexual sempre têm grande estoque de magnetismo. Cultivada e compreendida, essa força vital pode ser aproveitada e empregada com grandes vantagens, nas relações entre as pessoas. Essa energia pode ser comunicada a outros, pelos seguintes meios:

1. ***Aperto de mãos:*** **o toque da mão indica, instantaneamente, a presença ou a falta de magnetismo.**

2. ***Tom de voz:*** **Magnetismo ou energia sexual é o fator que da cor à voz ou torna-a musical e encantadora.**

3. ***Postura e porte do corpo:*****·Pessoas sexualmente fortes movem-se vivamente, com graça e desembaraço.**

4. ***Vibrações do pensamento:*** **Pessoas sexualmente fortes misturam emoção sexual aos pensamentos, ou podem fazê-lo se o quiserem, influenciando, com isso, quem as cerca.**

5. ***Adornos do corpo:*** **Pessoas sexualmente fortes são, geralmente, ciosas de sua aparência pessoal. Costumam escolher as roupas no estilo que combina com sua personalidade, físico, pele etc.**

Ao empregar vendedores, o gerente de vendas capaz procura a qualidade de magnetismo pessoal como ***primeira exigência*** num vendedor. Os que não têm energia sexual nunca se entusiasmarão nem inspirarão entusiasmo aos outros e o entusiasmo é um dos requisitos mais importantes em matéria de vendas, seja qual for o produto a ser vendido.

Quem fala em público, o orador, pregador, advogado ou vendedor, não possuindo energia sexual é um fracasso, no que se refere a ter influência sobre os outros. Acrescente a isso o fato de que a maioria das pessoas só pode ser influenciada apelando-se para as emoções, e você compreenderá a importância da energia sexual, como parte da capacidade natural do vendedor. Vendedores-chefes chegam à chefia em vendas, porque, consciente ou inconscientemente ***transmutam*** energia sexual em entusiasmo de vender! Nessa afirmação se pode encontrar uma sugestão bem prática quanto ao verdadeiro significado da transmutação sexual.

O vendedor que sabe como desviar a mente do assunto sexo, dirigindo-a ao esforço de vender, com o mesmo entusiasmo e determinação que aplicaria ao propósito original, adquiriu a arte da transmutação sexual, saiba-o ou não. A maioria dos vendedores que transmutam a energia sexual o faz sem perceber absolutamente o que estão fazendo, ou como o fazem.

A transmutação de energia sexual exige mais força de vontade do que a pessoa média quer usar para esse fim. Os que acharem difícil reunir força de vontade suficiente para a transmutação, podem, gradualmente, adquirir essa capacidade. Embora isso exija força de vontade, a compensação para quem o fizer será mais do que merecedora do esforço.

Demasiadas Crenças Falsas Sobre Sexo

A grande maioria das pessoas parece ser imperdoavelmente ignorante acerca do que se refere ao assunto do sexo. O impulso sexual foi grosseiramente incompreendido, difamado e ridicularizado por ignorantes e perversos.

Homens e mulheres abençoados – sim, abençoados – com forte índole sexual, são geralmente encarados como gente que merece ser observada. Em vez de serem abençoados, geralmente são chamados de amaldiçoados.

Milhões de pessoas, mesmo nessa época de esclarecimento, sofrem de complexos de inferioridade, desenvolvidos por causa da falsa crença de que uma natureza sexualmente forte representa maldição. As afirmações sobre a virtude da energia sexual não devem ser encaradas como justificação para os libertinos. A

emoção sexual só é virtude quando usada com inteligência e discernimento. Pode ser mal empregada, e o é, freqüentemente, a ponto de aviltar, em vez de enriquecer, tanto o corpo como o espírito.

Pareceu significativa para o autor, a descoberta de que praticamente todo líder a quem teve o privilégio de analisar, fosse homem cujas realizações eram grandemente inspiradas por uma mulher. Em muitos casos, a "mulher em questão" era uma esposa modesta, que não aparecia, e da qual o público pouco ou nada ouvira falar. Em alguns casos, a fonte de inspiração foi localizada como sendo a "outra mulher".

Toda pessoa inteligente sabe que estímulos em excesso, por bebidas alcoólicas e narcóticos, são formas destrutivas de intemperança. Nem todos sabem, contudo, que excessos na expressão sexual possam tornar-se hábito tão destrutivo e prejudicial ao esforço criador, quanto narcóticos e bebidas.

A loucura sexual não é essencialmente diferente da loucura por tóxicos. Ambas fazem perder o controle das faculdades de raciocínio e da força de vontade. Muitos casos de hipocondria (doença imaginária) surgem de hábitos desenvolvidos por ignorância da verdadeira função do sexo.

É fácil de ver que a ignorância em matéria de transmutação de sexo impõe enormes penalidades ao ignorante, por um lado, enquanto o priva de benefícios igualmente enormes, por outro.

Ignorância difundida em matéria de sexo deve-se ao fato de que o assunto foi cercado de mistério e negro silêncio. A conspiração do mistério e do silêncio tem tido o mesmo efeito sobre as mentes jovens, que a psicologia da proibição. O resultado é a curiosidade crescente e desejo de adquirir conhecimentos nesse assunto proibido; e, para vergonha de legisladores e da maioria dos médicos – que pela instrução são os mais aptos a educar a juventude no assunto – não tem sido fácil encontrar os dados.

A Lição dos Anos Férteis

Raramente começa o indivíduo esforço altamente criador, em qualquer campo de atividades, antes dos quarenta anos. O homem médio alcança o período de maior capacidade de criação, entre quarenta e sessenta anos. Essas afirmações se baseiam na análise de milhares de homens e mulheres, submetidos a cuidadosa observação. Elas devem servir de estímulo aos que não conseguem nada antes dos quarenta e aos que se amedrontam com a aproximação da "velhice", por volta do marco dos quarenta anos. Entre os quarenta e cinqüenta é que se situam, via de regra, os anos mais férteis. O homem deve aproximar-se dessa idade, não com medo e tremendo, mas com esperança e ansiosa antecipação.

Se você quiser provas de que a maioria dos homens não começa a melhor obra antes dos quarenta, estude as realizações dos homens mais bem sucedidos nos Estados Unidos e as encontrará.

Henry Ford só chegou à realização depois dos quarenta. Andrew Carnegie passava bem dos quarenta quando começou a colher os frutos de seus esforços. James Hill, aos quarenta, ainda operava o telégrafo. Suas estupendas realizações só tiveram lugar depois dessa idade. Biografias de industriais e financistas americanos estão cheias de provas de que o período dos quarenta aos sessenta é a idade mais produtiva do homem.

Entre os trinta e os quarenta, o homem começa a aprender (se é que chega a aprender) a arte da transmutação sexual. Essa descoberta é, geralmente, casual, e com freqüência, quem a faz está totalmente inconsciente da descoberta. Você pode observar que seus poderes de realização aumentaram por volta dos trinta e cinco aos quarenta anos, mas na maioria dos casos, não conhece a causa dessa transformação. Não sabe que a natureza começa a harmonizar as emoções do amor e do sexo no

indivíduo, entre as idades de trinta e quarenta anos, de modo que ele possa aproveitar essas grandes forças, aplicando-as conjuntamente, como estímulos à ação.

Somente Você Pode Conduzir-se ao Gênio

O sexo, em si, já é um grande impulso à ação, mas suas forças são como o ciclone – muitas vezes, incontroláveis. Quando a emoção do amor começa a se misturar à emoção sexual, o resultado é serenidade de propósitos, compostura, exatidão de julgamento e equilíbrio. Qual a pessoa que, tendo atingido os quarenta anos, tem a infelicidade de ser incapaz de analisar essas afirmações e corroborá-las pela experiência?

Levado pelo desejo de agradar a mulher, baseado apenas na emoção sexual, o homem pode ser e o é, geralmente, capaz de grandes realizações, mas suas ações podem ser desorganizadas, destorcidas e totalmente destrutivas. Levado pelo desejo de agradar a mulher, baseado apenas no sexo, o homem pode furtar, enganar e até cometer homicídio. Mas se a emoção do amor se misturar a emoção sexual, o mesmo homem guiará as ações com mais sanidade, equilíbrio, compostura e esforço construtivo. Essas três emoções, combinadas, podem erguê-lo a altitude do gênio.

Emoções são estados de espírito. A natureza forneceu ao homem verdadeira "química da mente", que opera de maneira semelhante aos princípios da química. Sabe-se que o químico pode criar um veneno letal, misturando certos elementos, nenhum dos quais – de *per si* – é prejudicial, em proporções certas. As emoções podem, do mesmo modo, ser combinadas de maneira a criar um veneno letal. As emoções do sexo e do ciúme, quando misturadas, podem tornar a pessoa numa fera insana.

A presença de uma ou mais emoções destrutivas na mente humana, pode desencadear, pela química da mente, um veneno capaz de destruir o senso de justiça e eqüidade.

O caminho para o gênio consiste no desenvolvimento, controle e uso do sexo, amor e romance. Em resumo, o processo pode ser o seguinte:

Encoraje a presença dessas emoções, como pensamentos dominantes em seu cérebro e desanime a presença das emoções destruidoras. A mente é criatura do hábito. Vive dos pensamentos ***dominantes*** que lhe fornecem. Pela força de vontade pode-se desanimar a presença de uma emoção e encorajar a presença de outra. O controle da mente pelo poder da vontade não é difícil. O controle vem da persistência e do hábito. O segredo do controle está em compreender o processo da transmutação. Quando uma emoção negativa se apresenta na mente, pode ser transmutada numa emoção positiva ou construtiva, pelo simples processo de mudar os pensamentos.

Não há outro caminho para o gênio, senão o auto-esforço voluntário! Pode-se alcançar os píncaros da realização financeira ou comercial, pela simples força propulsora da energia sexual. A história, porém, está repleta com as provas de que o homem pode e, geralmente o faz, trazer consigo certos traços de caráter, que lhe roubam a capacidade de manter ou de apreciar sua fortuna. Isso merece ser analisado, pensado e meditado, pois expõe uma verdade, cujo conhecimento pode auxiliar tanto mulheres como homens. Ignorá-lo, custou a milhares de pessoas o privilégio da felicidade, embora possuíssem riquezas.

A Poderosa Experiência do Amor

Recordações de amor não passam jamais. Perduram, orientam e influenciam muito tempo depois que a fonte do estímulo desapareceu. Nada há de novo nisso. Todos os que se sentiram tomados de amor verdadeiro, sabem que deixam traços permanentes no coração humano. O efeito do amor perdura, porque o amor é

espiritual por natureza. O homem que não pode ser levado a grandes alturas de realizações pelo amor está perdido – está morto, embora possa parecer vivo.

Volte a seus anos passados, às vezes, e banhe a mente nas maravilhosas recordações do amor passado. Suavizará a influência de preocupações e aborrecimentos presentes. Isso lhe dará uma fonte de fuga das desagradáveis realidades da vida e, talvez – quem sabe? – sua mente lhe trará, nesse refúgio temporário no mundo da fantasia, idéias ou planos que podem mudar inteiramente o ***status*** financeiro ou espiritual de sua vida.

Se você acha que é infeliz por ter amado e perdido o amor, ponha de lado tal pensamento. Quem amou verdadeiramente nunca perde por completo. O amor é caprichoso e temperamental. Vem quando quer e vai sem avisar. Aceite-o e goze-o enquanto dura, mas não perca tempo em se preocupar com sua partida. A preocupação não o trará de volta.

Despache também o pensamento de que o amor só vem uma vez. O amor pode ir e vir inúmeras vezes, mas não há duas experiências amorosas que nos afetem de maneira igual. Pode haver e, geralmente há, uma experiência amorosa que deixa marcas mais profundas no coração que as outras, mas todas as experiências são benéficas, exceto para quem se torna ressentido e cínico quando o amor parte.

Não deve haver desapontamento em matéria de amor e nem haveria se as pessoas entendessem a diferença entre as emoções do amor e do sexo. A diferença principal é que o amor é espiritual, enquanto o sexo é biológico. Nenhuma experiência que afete o coração humano com força espiritual pode ser prejudicial, exceto por ignorância ou ciúme.

O amor é, inquestionavelmente, a maior experiência da vida. Permite a comunhão com a Inteligência Infinita. Quando misturado às emoções do romance e do sexo, pode levar bem alto na escada do esforço criador. As emoções do amor, sexo e romance são facetas do eterno triângulo do gênio realizador.

O amor é uma emoção de muitas faces, matizes e cores. O tipo de amor mais intenso e ardente é o que se experimenta quando se reúnem as emoções de amor e sexo.

Os casamentos que não são abençoados com a eterna afinidade do amor, bem equilibrado e proporcionado com o sexo, não podem ser felizes – e raramente perduram. Amor apenas não trará felicidade no casamento, nem só o sexo. Quando essas duas maravilhosas emoções se conjugam, o matrimônio trará um estado de espírito, que é o mais espiritual a que se pode chegar neste mundo.

Quando a emoção do romance se acrescenta às do amor e do sexo, removem-se os obstáculos entre a mente finita do homem e a Inteligência Infinita. Nasce então o gênio!

Trivialidades Podem Arruinar o Casamento

Eis uma interpretação que pode, se devidamente compreendida, trazer harmonia ao caos que existe em muitos casamentos. As desarmonias, freqüentemente expressas em queixumes, podem ser, em geral, atribuídas à ***falta de conhecimentos*** sobre o assunto sexo. Onde predominam o amor, romance e compreensão perfeita da emoção e função do sexo, não existe desarmonia entre os casais.

Feliz o marido cuja mulher entende a verdadeira relação entre as emoções do amor, sexo e romance. Para o homem motivado por esse triunvirato sagrado, nenhuma tarefa é pesada, porque até os mínimos esforços se transformam em tarefa de amor.

Há um velho ditado que diz que “a mulher pode fazer ou desfazer o marido”, mas nem sempre a razão é clara. “Fazer” e “desfazer” são resultados da compreensão

ou falta de compreensão, por parte da mulher, das emoções do amor, sexo e romance.

Se a mulher permite que o marido perca o interesse nela e se interesse por outras mulheres, é geralmente pela ignorância ou indiferença dela, em relação a sexo, amor e romance. Essa afirmação pressupõe, é claro, que outrora existiu amor verdadeiro entre marido e mulher. Os fatos também se aplicam ao homem que permite que desapareça o interesse da mulher nele.

Casais, muitas vezes, brigam por múltiplas trivialidades.

Se as analisarmos com precisão, a causa real dos aborrecimentos pode, com freqüência, ser encontrada na indiferença ou ignorância nesses assuntos.

Como as Mulheres Conseguem Poder

A maior força motivadora do homem é o desejo de agradar à mulher! O caçador que brilhava nos tempos pré-históricos, antes da aurora da civilização, fazia-o pelo desejo de parecer grande aos olhos da mulher. A natureza do homem não mudou, nesse aspecto. O "caçador" de hoje não traz para casa as peles de animais selvagens, mas demonstra o desejo de agradá-la fornecendo-lhe belas roupas, automóveis e riqueza. O homem conserva o mesmo desejo de agradar à mulher, que o caracterizava na aurora da civilização. A única coisa que mudou foi o método de agradar. Homens que acumulam grandes fortunas e atingem altos píncaros de poder e fama, fazem-no, principalmente, para satisfazer ***o desejo·de agradar à mulher.*** Tirem-lhes as mulheres da vida e grandes fortunas seriam inúteis à maioria deles. ***É esse desejo inerente de agradar à mulher que dá a ela a poder de fazer ou desfazer o homem.***

A mulher que compreende a natureza do homem e, com tato, a cultiva, não deve temer competição de outras mulheres. Homens que são "gigantes", de indômita força de vontade, ao lidar com outros homens, são facilmente manejados pela mulher eleita.

A maioria dos homens não admite ser facilmente influenciável pela mulher que prefere, porque é da natureza do homem querer ser reconhecido como o mais forte da espécie. Além disso, a mulher inteligente reconhece esse aspecto importante e, muito sabiamente, não cria caso.

Há homens que sabem estar sendo influenciados pela mulher que escolheram – esposa, namorada, mãe ou irmã – mas, com muito tato, se refreiam em rebelar-se contra a influência, porque são suficientemente inteligentes para saber que nenhum homem é feliz ou completo, sem a influência modificadora da mulher certa. O homem que não reconhece essa verdade importante priva-se do poder que já fez mais para ajudar os homens a alcançar sucesso, que todas as outras forças combinadas.

PONTOS A FIXAR:

Dois fatos surpreendentes sobre a energia sexual fornecem-lhe nova visão dessa vasta fonte de poder pessoal:

– A energia sexual pode ser fonte de gênios, tão potentes como Thomas Edison ou Andrew Jackson.

– A energia sexual está nos bastidores do entusiasmo, da imaginação criadora, do desejo intenso, da persistência e de todas as qualidades que podem fazê-lo rico e feliz.

Ajude-se a encontrar o elevado plano de pensamento que lhe fornecerá “palpites” inestimáveis.

Você poderá sintonizar o depósito subconsciente de idéias de outras pessoas.

O grande segredo de todo inventor de talento está agora em suas mãos, em duas fases simples, mas espantosas. Você poderá ver que nem mesmo a “razão” poderá ajudá-lo tanto quanto o ajuda e orienta a energia sexual – não se lhe negando a expressão natural – usada de maneira que muitos homens só descobrem tarde demais.

Nas origens de todo poder vital jazem as origens de infindável riqueza.

PASSO NÚMERO 11

EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

O SUBCONSCIENTE

Você verá como o subconsciente espera, qual gigante adormecido, para apoiar todos os planos e propósitos. Finalmente você poderá encher o subconsciente com pensamentos positivamente dirigidos, que lhe trarão tudo o que deseja na vida.

O SUBCONSCIENTE é constituído de um campo de consciência, em que cada impulso de pensamento que alcança o consciente, por qualquer dos cinco sentidos, é classificado e arquivado, e do qual se pode consultar ou retirar como cartas de um fichário.

Recebe e arquiva impressões sensoriais ou pensamentos, de qualquer natureza. Você pode plantar, voluntariamente, em seu subconsciente, qualquer plano, pensamento ou propósito que deseje traduzir em seu equivalente físico ou monetário. O subconsciente age primeiro nos desejos dominantes, que se misturaram aos sentimentos emotivos, como a fé.

Considere isso em conexão as instruções dadas no capítulo do Desejo, para dar os seis passos ali indicados e as instruções constantes do capítulo sobre a criação e execução de planos – entenderá, então, a importância do pensamento transmitido.

O subconsciente trabalha dia e noite. Por um método de procedimento desconhecido ao homem, o subconsciente retira força da Inteligência Infinita, para ter o poder com que, voluntariamente, transmuta desejos em seu equivalente físico, usando sempre os meios mais práticos para conseguir esse objetivo.

Não se pode controlar, ***inteiramente,*** o subconsciente, mas pode-se, voluntariamente, entregar-lhe qualquer plano, desejo ou propósito, que você deseja transformar em forma concreta. Leia novamente as instruções para usar o subconsciente, no capítulo da auto-sugestão.

Há provas em quantidade para apoiar a crença de que o subconsciente é o elo que liga a mente finita do homem à Inteligência Infinita. É o intermediário, por meio do qual, se pode utilizar as forças da Inteligência Infinita, à vontade. Só ele contém o processo secreto pelo qual os impulsos mentais são modificados e transformados em seu equivalente espiritual. Só ele é o meio pelo qual a oração pode ser transmitida a fonte capaz de responder a oração.

A Primeira Criação Deve Ser o Pensamento

As possibilidades de esforço criador, ligadas ao subconsciente, são estupendas e imponderáveis. Inspiram-nos respeito.

Nunca abordo a discussão do subconsciente sem uma sensação de pequenez e inferioridade, devidas, talvez, ao fato de que todo o estoque de conhecimentos humanos sobre o assunto é tão lamentavelmente limitado.

Depois de aceitar como realidade a existência do subconsciente e compreender suas possibilidades como meio de transmutação do desejo em seu equivalente físico ou monetário, você compreenderá o significado total das instruções dadas no capítulo do desejo. Compreenderá, também, porque foi repetidamente advertido a tomar seus desejos claros e a escrevê-los. Entenderá, ainda, a necessidade de persistência, ao levar a termo as instruções.

Os treze princípios são os estímulos pelos quais você adquire a capacidade de alcançar e influenciar o subconsciente. Não desanime se não o conseguir na primeira tentativa. Lembre-se de que o subconsciente só poderá ser dirigido, voluntariamente, ***pelo hábito,*** sob a orientação dada no capítulo sobre a fé. Você ainda não teve tempo de dominar a fé. Seja paciente, seja persistente.

Inúmeras afirmações, constantes dos capítulos sobre a fé e a auto-sugestão, serão aqui repetidas em benefício do subconsciente. Lembre-se de que o subconsciente funciona voluntariamente, ***quer você faça um esforço para influenciá-lo, quer não.*** Isso, naturalmente, lhe sugere que pensamentos de medo e pobreza e todos os pensamentos negativos servem de estímulo ao subconsciente, ***a não ser*** que você domine esses impulsos e lhes forneça alimento mais apetecível para se banquetear.

O subconsciente não permanece ocioso! Se você deixar de plantar desejos no subconsciente, ele se alimentará de pensamentos que lhe ***chegam por negligência.*** Já explicamos que impulsos de pensamento, tanto negativos como positivos, estão continuamente chegando ao subconsciente, das quatro fontes mencionadas no capítulo sobre a transmutação sexual.

Por enquanto, basta lembrar que você vive ***diariamente*** em meio a todas as espécies de impulsos de pensamento, que alcançam o subconsciente sem o seu conhecimento. Desses impulsos, uns são negativos, outros positivos. Você está empenhado agora em tentar fechar o fluxo de impulsos negativos e ajudar a influenciar, voluntariamente, o subconsciente, através de impulsos positivos de desejo.

Quando você o conseguir, terá a chave que abre a porta do subconsciente. Além disso, você controlará a porta tão completamente que nenhum pensamento indesejável poderá influir no subconsciente.

Tudo o que o homem cria começa em forma de impulso de pensamento. O homem nada cria, sem antes concebê-lo em pensamento. Com o auxílio da imaginação, os impulsos de pensamento são reunidos em planos. A imaginação, estando sob controle, pode ser usada para a criação de planos ou propósitos que levam ao sucesso, na ocupação escolhida.

Todos os impulsos de pensamento destilados a transmutação em seu equivalente físico, plantados no subconsciente voluntariamente, devem passar pela

imaginação e misturar-se a fé. A “mistura” da fé com um plano ou propósito destinado a submissão ao subconsciente, só pode ser feita através da imaginação.

Dessas observações, você concluirá, prontamente, que o usa voluntário do subconsciente exige coordenação e aplicação de todos os princípios.

Como Sujeitar as Emoções Positivas

O subconsciente é mais suscetível à influência dos impulsos de pensamento, misturados ao “sentimento” ou emoção, do que aos que se originam somente da parte racional da mente. Na verdade, há muitas provas para apoiar a teoria de que apenas os pensamentos emocionalizados têm qualquer influência de ação sobre o subconsciente. É fato notório que a emoção e o sentimento governam a maioria das pessoas. Se é verdade que o subconsciente reage com mais rapidez e é mais prontamente influenciado por impulsos de pensamento bem misturados a emoções, é essencial familiarizar-se com a mais importante das emoções. Há sete emoções positivas principais e sete emoções negativas principais. As negativas se injetam ***por si mesmas*** nos impulsos de pensamento, o que assegura passagem para o subconsciente. As positivas devem ser injetadas, pelo princípio da auto-sugestão, nos impulsos de pensamento que o indivíduo quer passar ao subconsciente. (Foram dadas instruções no capítulo da auto-sugestão.)

Essas emoções, ou impulsos dos sentimentos, podem ser comparadas ao fermento no pão, pois constituem o elemento de ação que transforma impulsos de pensamento passivos em ativos. Assim se pode compreender porque os impulsos de pensamento, misturados com emoções, recebem ação, mais rápida que os impulsos de pensamento originários da “razão fria”.

Você está se preparando para influenciar e controlar o “auditório interno” do subconsciente, para entregar-lhe o desejo de dinheiro, que você quer transmutado em seu equivalente monetário. É essencial, pois, que entenda o método de abordar o “auditório interno”. É preciso falar-lhe a língua, ou ele não atenderá ao seu chamado. Compreende melhor a linguagem da emoção e do sentimento. Vamos, pois, descrever aqui as sete emoções positivas principais e as sete emoções negativas principais, de modo que você possa aproveitar as positivas e evitar as negativas, ao dar instruções ao subconsciente.

AS SETE EMOÇÕES POSITIVAS PRINCIPAIS

Desejo
Fé
Amor
Sexo
Entusiasmo
Romance
Esperança

Existem outras emoções positivas, mas essas são as sete mais poderosas e as mais comumente usadas no esforço criador. Domine essas sete emoções (só podem ser dominadas pelo uso) e as outras emoções positivas estarão a seu dispor, quando delas precisar. Lembre-se, quanto a isso, que você está estudando um livro destinado a auxiliá-lo a desenvolver a “consciência do dinheiro”, ***enchendo a mente com emoções positivas.***

AS SETE EMOÇÕES NEGATIVAS PRINCIPAIS
(A serem evitadas)

Medo
Ciúme
Ódio
Vingança
Ganância
Superstição
Raiva

Emoções positivas e negativas não podem ocupar a mente ao mesmo tempo. Uma ou outra devem dominar. É responsabilidade sua assegurar-se de que as emoções positivas constituem influência dominante em sua mente. A lei do hábito virá em seu auxílio. ***Forme o hábito*** de aplicar e usar as emoções positivas! Acabarão por dominar-lhe a mente tão completamente que as negativas ***não poderão entrar.***

Somente se seguir essas instruções literal e continuamente é que você poderá adquirir controle sobre o subconsciente. A presença de uma única emoção negativa em seu consciente é suficiente para ***destruir*** todas as transformações de auxílio construtivo, do subconsciente.

Oração e Subconsciente

Se você é tipo observador, deve ter notado que a maioria das pessoas só recorre à oração, depois que tudo o mais falhou! Ou então, rezam por um ritual de palavras sem significado. E, como é fato que a maior parte das pessoas reza porque tudo o mais falhou, fazem a oração com a mente tomada pelo medo e a dúvida, ***emoções com as quais age o subconsciente,*** passando-as à Inteligência Infinita. Do mesmo modo é essa a emoção com que a Inteligência Infinita recebe e com a qual age.

Se você reza por algo, mas, ao rezar, teme não recebê-lo, ou que sua oração não será atendida pela Inteligência Infinita, a oração ***terá sido em vão.***

A oração resulta, às vezes, na realização daquilo pelo qual se reza. Se você já teve, alguma vez, experiência de ter recebido aquilo pelo qual pediu, volte, na memória, e lembre-se do seu verdadeiro estado de espírito ao rezar e saberá com certeza que a teoria aqui descrita é mais que uma teoria.

O método pelo qual você se pode comunicar com a Inteligência Infinita é muito semelhante aquele pelo qual a vibração do som se comunica pelo rádio. Se você compreende o princípio de funcionamento do rádio, sabe naturalmente que o som não se comunica enquanto não for transformado num grau de vibração capaz de ser detectado pelo ouvido humano. A estação transmissora de rádio capta o som da voz humana e modifica-a, aumentando as vibrações milhões de vezes. Somente assim pode a energia do som ser comunicada pelo espaço. Após essa transformação, a energia (que originariamente tinha a forma de vibrações sonoras) é levada aos receptores de rádio e esses aparelhos convertem novamente a energia ao seu grau de vibração original, de modo que se reconheça o som.

O subconsciente e o intermediário que traduz nossas orações em termos que a Inteligência Infinita possa reconhecer, apresenta a mensagem e traz a resposta, em forma de plano ou idéia definidos, para encontrar o objeto da oração. Compreenda esse princípio e saberá porque meras palavras, lidas num livro de orações não podem

e nem servirão como agente de comunicações entre a mente humana e a Inteligência Infinita.

PONTOS A FIXAR:

O subconsciente pode se alimentar de pensamentos fortuitos – pensamentos derrotistas – ou pensamentos de sucesso e riqueza. A escolha é sua; os resultados podem ajudá-lo a realizar-se ou prejudicá-lo.

Reconheça sete emoções negativas principais e assegure-se de que não terão possibilidade de criar raízes em sua mente. Ao mesmo tempo, reconheça e domine, com firmeza, as emoções positivas importantes.

Além da mente jaz a Inteligência Infinita, para a qual sua mente pode ser sintonizada, qual aparelho de rádio, tanto transmitindo como recebendo. A energia de todo o universo pode ajudar suas orações a serem atendidas.

Dia a dia você forma o poder de usar seu poderoso subconsciente. Logo você controlará os impulsos primários que estão atrás de cada plano e cada parte da obra.

O homem é tão grande quanto a medida de seu pensamento.

PASSO NÚMERO 12

EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

O CÉREBRO

Você encontrará surpreendentes poderes novos em cada parte da mente. Verá como aumentar esses poderes de pensamento rápido, claro e eficiente.

HÁ MAIS DE QUARENTA anos, o autor, trabalhando em conjunto com o falecido Dr. Alexander Graham Bell e o Dr. Elmer R. Gates, observou que todo cérebro humano é tanto estação transmissora como receptora de vibrações do pensamento.

De maneira semelhante à empregada pelo princípio da transmissão de rádio, todo cérebro humano é capaz de captar vibrações de pensamento, emitidas por outros cérebros.

Relativamente à afirmação do parágrafo anterior, compare e considere a descrição da imaginação criadora, como foi esboçada no capítulo sobre a Imaginação. A imaginação criadora é o “aparelho receptor” do cérebro, que recebe pensamentos emitidos pelos cérebros dos outros. É a agência de comunicação entre o consciente ou mente racional e as quatro fontes das quais se recebem os estímulos de pensamento.

Quando estimulada ou aumentada para um elevado grau de vibração, a mente se toma receptiva ao pensamento, que lhe chega por fontes externas. O processo de

aumento tem lugar através das emoções positivas ou das emoções negativas. Através das emoções, pode-se aumentar as vibrações de pensamento.

A emoção sexual encabeça a lista das emoções humanas, no que se refere à intensidade e à força propulsora. O cérebro estimulado pela emoção sexual funciona em ritmo mais rápido que quando a emoção está quieta ou ausente.

O resultado da transmutação sexual é o aumento dos pensamentos a ponto de a imaginação criadora se tornar altamente receptiva a idéias. Por outro lado, quando o cérebro funciona em ritmo rápido, não só atrai pensamentos e idéias emitidos por outros cérebros, como dá aos nossos próprios pensamentos a sensação que é essencial, antes que os pensamentos sejam captados e aproveitados pelo subconsciente.

O subconsciente é a "estação transmissora" do cérebro, pela qual são emitidas vibrações do pensamento. A imaginação criadora é o "aparelho receptor", pelo qual são captadas as energias do pensamento.

Juntamente com os importantes fatores do subconsciente e da faculdade da imaginação criadora, que constituem os aparelhos transmissor e receptor de sua máquina de emissão mental, considere agora o princípio de auto-sugestão, que é o meio pelo qual você poderá por em operação a estação "emissora".

Pelas instruções dadas no capítulo sobre a auto-sugestão, você foi perfeitamente informado sobre o método pelo qual o desejo pode ser transmutado em seu equivalente monetário.

A operação de sua estação "emissora" mental é processo relativamente simples. Basta que tenha em mente três princípios e os aplique quando quiser usar a estação emissora – o subconsciente a imaginação criadora e a auto-sugestão. Os estímulos pelos quais você põe em ação esses três principais foram descritos – e o processo começa com o desejo.

Somos Governados por Forças Intangíveis

Em épocas passadas, o homem dependeu demais dos sentidos físicos, limitando seus conhecimentos a coisas físicas, as quais podia ver, tocar, pesar e medir.

Estamos entrando agora na época mais maravilhosa de todas: época que nos ensinará algo sobre as forças intangíveis do mundo que nos cerca. Talvez aprendamos, ao passar por essa época, que o "outro eu" é mais poderoso que o eu físico que vemos ao olhar no espelho.

Às vezes, fala-se ligeiramente sobre os intangíveis – coisas que não se percebem por nenhum dos cinco sentidos, o que deve lembrar-nos de que ***todos nós somos controlados por forças invisíveis e intangíveis.***

A humanidade inteira não tem poder para lutar contra ou para controlar as forças intangíveis, envoltas nas ondas balançantes dos oceanos. Falta ao homem capacidade para entender a força intangível da gravidade, que mantém seu pequeno planeta suspenso no espaço e impede-o de cair do planeta e lhe falta ainda mais o poder de controlar essa força. O homem é completamente subserviente à força intangível que vem de uma tempestade de trovões e está igualmente desamparado em presença da força intangível da eletricidade.

E isso ainda não é, de modo algum, o fim da ignorância humana em relação às coisas invisíveis e intangíveis. Não compreende a força intangível (e a inteligência) envolta no solo terrestre – ***força que lhe fornece cada migalha do alimento que come, cada artigo de vestuário que usa, cada moeda que carrega no bolso.***

Comunicação de Cérebro a Cérebro

Finalmente, mas não menos importante é que o homem com toda a cultura e instrução de que tanto se orgulha, pouco ou nada entende da força intangível do ***pensamento*** (a maior de todas as intangíveis). Sabe muito pouco relativamente ao cérebro físico e à vasta rede de maquinaria intrincada, pela qual o poder do pensamento é traduzido em seu equivalente material. Agora, porém, está entrando numa época de esclarecimento do assunto. Homens de ciência começaram a voltar a atenção ao estudo dessa coisa estupenda chamada cérebro e, conquanto ainda se achem no jardim da infância desses estudos, já adquiriram conhecimentos suficientes para saber que no quadro central do cérebro humano, o número de linhas que ligam as células cerebrais uma à outra, é igual ao número um, seguido de quinze milhões de zeros.

"O número é tão estupendo", disse o Dr. C. Judson Herrick, da Universidade de Chicago, "que números astronômicos referentes a centenas de milhões de anos-luz se tornam insignificantes mediante comparação... Já se determinou que existem de dez a catorze bilhões de células nervosas no córtex cerebral humano e sabemos que estão arrumadas segundo padrões definidos. Essas arrumações não são ao acaso. São ordenadas. Métodos recentemente desenvolvidos de eletro fisiologia retiram de ação correntes de células localizadas com precisão, ou fibras com micro-eletrodos, amplificando-os com tubos de rádio e registrando diferenças potenciais até um milionésimo de volt".

É inconcebível que tão intrincada rede de máquinas exista pelo simples propósito de cumprir as funções físicas secundárias, para o crescimento e manutenção do corpo físico. Não será provável que o mesmo sistema que dá a bilhões de células cerebrais os meios de comunicação entre si, também forneça os meios de comunicação com outras forças intangíveis?

O New York Times publicou um artigo de fundo, mostrando que, pelo menos uma das grandes universidades e um investigador inteligente no campo dos fenômenos mentais, estão procedendo a uma pesquisa organizada, através da qual se chegou a conclusões que se equiparam as descritas nesse capítulo e no seguinte. O artigo abaixo analisa rapidamente o trabalho executado pelo Dr. Rhine e seus colaboradores, na Universidade de Duke:

O Que É a Telepatia?

Há um mês, citamos nessa mesma página alguns dos notáveis resultados obtidos pelo Professor Rhine e seus colaboradores, na Universidade de Duke, através de mais de cem mil testes, para determinar a existência da telepatia e da clarividência. Esses resultados foram resumidos nos primeiras dois artigos do Harper's Magazine. No segundo, que agora foi publicado, o autor, E.H. Wright, tenta resumir o que descobriu, ou o que parece razoável inferir, com referência as maneiras "extra-sensoriais" de percepção.

A existência real de telepatia e clarividência parece agora, para alguns cientistas, enormemente provável, como resultado das experiências de Rhine. Pediu-se a várias pessoas, dotadas de percepção especial, que descrevessem quantas cartas pudessem, num baralho especial, sem vê-las e sem outro acesso sensorial a elas. Descobriram-se uns vinte homens e mulheres que enumeravam tantas cartas corretamente, que não havia sequer uma possibilidade em muitos milhões de milhões, de terem acertado por sorte ou acidente.

Mas como o conseguiram? Esses poderes, presumindo-se que existam, não parecem ser sensoriais. Não existe órgão conhecido para eles. As experiências funcionaram tão bem a distâncias de muitas centenas de milhas, como dentro dos

limites de uma sala. Tais fatos também excluem, na opinião de Wright, a tentativa de explicar a telepatia ou a clarividência por qualquer teoria física de radiação. Todas as formas conhecidas de energia radiante diminuem inversamente ao quadrado da distância percorrida. O mesmo não acontece com a telepatia e a clarividência. Mas elas variam por causas físicas, como o fazem os nossos demais poderes mentais. Contrariamente à opinião geral, não aumentam quando a pessoa dotada de qualidades de percepção especiais, está dormindo ou semi-adormecida, mas, ao contrário, quando está completamente desperta e alerta. Rhine descobriu ainda que os narcóticos diminuirão, invariavelmente, essas qualidades, enquanto um estimulante irá aumentá-las. Parece que nem o melhor dos telepatas ou clarividentes poderá obter bons resultados se não tentar ao máximo.

Uma das conclusões a que Wright chega, com certa confiança, é que a telepatia e a clarividência são, na verdade, o mesmo dom. Isto é, a faculdade que permite "ver" a carta que está voltada para baixo, na mesa, parece ser exatamente a mesma que permite "ler" o pensamento que reside noutra mente. Há inúmeras razões para crer nisso. Até hoje, por exemplo, os dois dons foram encontrados em todos os que possuem um deles. Em todos, até agora, os dois têm sido igualmente poderosos, quase exatamente iguais em força. Telas, paredes, distâncias, nenhum efeito têm sobre tais dons. Wright vai além da conclusão, para exprimir o que afirma ser mero "pressentimento" de que outras experiências extra-sensoriais, sonhos proféticos, premonições de desastres e outros semelhantes, também possam ser parte da mesma faculdade. Não se pede ao leitor que aceite qualquer dessas conclusões, a não ser que as julgue necessárias, mas as provas que Rhine reuniu devem impressionar fundamente.

Mentes "Sintonizadas" Uma Para a Outra

Em vista das afirmações do Dr. Rhine relativamente às condições sob as quais a mente reage ao que ele denomina de modos de percepção "extra-sensoriais", tenho o privilégio de acrescentar ao seu testemunho, que meus colaboradores e eu descobrimos o que acreditamos serem as condições ideais sob as quais a mente pode ser estimulada, de modo que o sexto sentido, descrito no capítulo seguinte, pode ser posto a funcionar de maneira prática.

As condições a que me refiro são as de uma aliança de trabalho bastante chegada entre eu e dois membros de minha equipe. Através de experiências e prática, descobrimos como estimular nossas mentes (aplicando o princípio usado relativamente aos "conselheiros invisíveis" descritos no próximo capítulo), de modo que conseguimos, por um processo de unir as três mentes numa só, encontrar a solução a grande variedade de problemas pessoais, trazidos por meus clientes.

O processo é muito simples. Sentamo-nos a uma mesa de conferência, expondo com clareza a natureza do problema considerado, passando, a seguir, a discuti-lo. Cada qual contribui com quaisquer pensamentos que lhe passam ocorrer. O que é estranho nesse método de estímulo mental e que coloca os participantes em comunicação com fontes de conhecimento desconhecidas, absolutamente fora da experiência de cada um.

Se você compreende o princípio descrito no capítulo sobre a Mente Superior, reconhecerá, com certeza, o processo de mesa redonda aqui descrito como sendo aplicação pratica da Mente Superior.

O método de estímulo mental, através de discussão harmoniosa de assuntos definidos, entre três pessoas, ilustra o usa mais simples e prático da Mente Superior.

Adotando e seguindo plano semelhante, qualquer estudante dessa filosofia pode entrar de posse da famosa fórmula Carnegie, descrita,

resumidamente, na introdução. Se agora nada lhe significa, marque a página e leia-a novamente, depois que terminar o último capítulo.

PONTOS A FIXAR:

Três princípios simples coordenam agora seus poderes de pensamento e realização. O domínio adquirido sobre os ***intangíveis,*** tão importantes, pode exercer uma influência negada a muitos homens.

Descobertas "remotas" da ciência mental tornaram-se agora instrumentos práticos de progresso pessoal. Você domina agora o segredo-chave da mesa de conferência.

Dez trilhões de servos minúsculos – as células cerebrais – formam padrões de ***pensamento, imaginação e vontade.*** Sua mente pode assimilar qualquer quantidade de conhecimentos referentes a ganhar dinheiro.

A maioria das pessoas deseja riquezas, mas poucas providenciam o plano definido e o desejo ardente que pavimenta a entrada de riqueza.

PASSO NÚMERO 13

EM DIREÇÃO À RIQUEZA:

O SEXTO SENTIDO

Abra a porta do Templo da Sabedoria. Caminhos gloriosos de aventura criadora acenam na estrada da riqueza.

O DÉCIMO TERCEIRO PRINCÍPIO é conhecido como o sexto sentido, pelo qual a Inteligência Infinita pode e irá se comunicar, voluntariamente, sem esforço algum por parte do indivíduo, ou exigências em relação a ele.

Esse princípio é o ápice da filosofia. Só pode ser assimilado, compreendido e aplicado depois de dominados os outros doze princípios.

Sexto sentido é a porção do subconsciente a que nos referimos como imaginação criadora. Foi também chamada de "aparelho receptor", através do qual idéias, planos e pensamentos passam na mente. Esses lampejos se denominam, às vezes, de pressentimentos ou inspirações.

O sexto sentido desafia qualquer descrição! Não se pode descrevê-lo a quem não tenha dominado os outros princípios desta filosofia, porque a pessoa não teria nem os conhecimentos, nem a experiência com os quais se pudesse comparar o sexto sentido. A compreensão do sexto sentido só vem pela meditação, através do desenvolvimento mental ***interno.***

Dominados os princípios dados neste livro, estará preparado a aceitar como verdadeira a afirmação que, de outro modo, lhe pareceria incrível, ou seja:

Com o auxílio do sexto sentido, você será avisado de perigos iminentes a tempo de evitá-los e notificado de oportunidades a tempo de aproveitá-las.

Com o desenvolvimento do sexto sentido, vem ao seu auxílio e obedecendo-lhe as ordens, o “anjo da guarda” que lhe abrirá, sempre, a porta do templo da sabedoria.

A Grande Causa Primeira

O autor não acredita nem advoga a existência de “milagres”, por ter suficientes conhecimentos da natureza para compreender que essa ***nunca se afasta das leis estabelecidas.*** Algumas dessas leis são tão incompreensíveis que produzem o que parecem ser “milagres”. O sexto sentido se aproxima mais de milagres do que qualquer outra coisa que jamais tenha experimentado.

O autor sabe que existe um poder ou uma Causa Primeira, ou uma Inteligência, que penetra em cada átomo de matéria e se apossa de cada unidade de energia perceptível ao homem; que essa Inteligência Infinita converte a bolota em carvalho, faz a água correr montanha abaixo, de acordo com a lei da gravidade, faz a noite seguir o dia e o inverno ao verão, cada qual mantendo lugar e relações adequadas com o outro. Essa Inteligência pode, através dos princípios dessa filosofia, ser induzida a auxiliar na transmutação de desejos em forma concreta ou material. O autor tem tal conhecimento através de experiências feitas – e de tê-lo experimentado.

Passo a passo, pelos capítulos anteriores, você foi levado a isso, ao último princípio. Se você já dominou os princípios precedentes, está preparado agora a aceitar, ***sem ceticismo,*** as estupendas declarações feitas aqui. Se ainda não domina os demais princípios, deve fazê-lo, antes de poder determinar, definitivamente, se as declarações feitas neste capítulo são fato ou ficção.

Quando me achava na idade de “adorar heróis”, vi-me imitando aqueles a quem mais admirava. Descobri, então, que o elemento fé, que usava para imitar meus ídolos, dava-me grande capacidade de ***fazê-lo com sucesso.***

Você Pode Empregar “Conselheiros Invisíveis”

Nunca consegui perder, por completo, o hábito de adorar heróis. Ensinou-me a experiência que a melhor coisa, depois de ser realmente grande, era emular os grandes, em sentimentos e ação, tanto quanto possível.

Muito antes de ter escrito uma linha sequer para publicar ou tentado fazer um discurso em público, tinha o hábito de remodelar meu caráter, tentando imitar os nove homens cujas vidas e obras mais me tinham impressionado. Esses nove são: Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleão, Ford e Carnegie. Todas as noites, durante longos anos, mantive reuniões de conselho imaginárias, com esse grupo ao qual chamava de meus “conselheiros invisíveis”.

Eis o processo usado: antes de adormecer, à noite, fechava os olhos e via, em imaginação, o grupo de homens sentados comigo, em volta da mesa de conselho. Não só eu tinha a oportunidade de me sentar entre os que considerava grandes, como ainda dominava o grupo, servindo de presidente.

Meu propósito, ao dar livre curso à imaginação, nesses encontros noturnos, era bem definido. Era remodelar meu caráter de modo a que representasse um composto dos caracteres de meus conselheiros imaginários. Percebendo, como o fiz cedo na vida, que teria de vencer as desvantagens de ter nascido num ambiente de ignorância

e superstição, impus-me, resolutamente, a tarefa de renascer, voluntariamente, pelo método acima descrito.

A Época da Auto-Sugestão

Sabia, é claro, que todos os homens se tinham tornado o que eram por causa dos seus pensamentos e desejos dominantes. Sabia que todo o desejo profundamente implantado tem o efeito de fazer com que se procure expressão externa, para transmutar o desejo em realidade. Sabia que a auto-sugestão é fator poderoso na formação do caráter, sendo, na verdade, o único princípio pelo qual o caráter se forma.

Com tais conhecimentos dos princípios do funcionamento mental, sentia-me razoavelmente bem armado, com o equipamento necessário à reestruturação de meu caráter. Nas reuniões imaginárias, pedia aos membros de meu gabinete os conhecimentos que esperava de cada um, dirigindo-me a eles em palavras audíveis. Assim:

"Sr. Emerson, desejo adquirir seu maravilhoso conhecimento da natureza, que tanto distinguiu sua vida. Peço-lhe que impressione meu subconsciente com quaisquer qualidades que possuía e que o capacitavam a entender e a adaptar-se as leis da natureza.

"Sr. Burbank, peço-lhe que me transmita os conhecimentos que lhe possibilitaram harmonizar de tal modo as leis da natureza, que o cacto perdeu os espinhos e se tornou comestível. Permita-me acesso aos conhecimentos que fizeram nascer duas folhas de grama, onde só uma nascia antes.

"Napoleão, desejo adquirir, por emulação, sua maravilhosa capacidade de inspirar os homens, despertando-os para um espírito de ação maior e mais determinado; desejo adquirir também o espírito da fé duradoura, que lhe possibilitou transformar a derrota em vitória e a vencer obstáculos vertiginosos.

"Sr. Paine, desejo adquirir sua liberdade de pensamento e a coragem e clareza de expressar as convicções que tanto o distinguiram!

"Sr. Darwin, desejo adquirir sua maravilhosa paciência e capacidade de estudar causa e efeito sem preconceitos, o que tão bem exemplificou no campo das ciências naturais.

"Sr. Lincoln, desejo incluir no meu caráter o agudo senso de justiça, o espírito incansável, o senso de humor, a compreensão humana e a tolerância, que eram suas características distintas.

"Sr. Carnegie, desejo adquirir conhecimentos profundos dos princípios de ***esforço organizado,*** que usou, com tanta eficiência, na formação de uma grande empresa industrial.

"Sr. Ford, desejo adquirir seu espírito de persistência, a determinação, o equilíbrio e a autoconfiança que lhe possibilitaram dominar a pobreza e organizar, unificar e simplificar o esforço humano, de modo que eu possa ajudar outros a seguir suas pegadas.

"Sr. Edison, desejo adquirir seu maravilhoso espírito de fé, com o qual revelou tantos segredos da natureza, espírito de incessante labuta, com o qual tantas vezes arrancou vitória da derrota."

O "Gabinete" Imaginário

Meu método de me dirigir aos membros do gabinete imaginário variaria, de acordo com os traços de caráter que eu, no momento, mais me interessaria em adquirir. Estudei-lhes as vidas com meticuloso cuidado. Após alguns meses desse processo noturno, fiquei assombrado de descobrir que as figuras imaginárias se tinham tornado aparentemente ***reais.***

Cada um dos nove homens desenvolveu características individuais, que me surpreenderam. Por exemplo, Lincoln desenvolveu o hábito de se atrasar sempre, dando, então, uma volta com solene aparato. Sempre trazia uma expressão séria. Raramente o via sorrir.

Com os outros não se dava o mesmo. Burbank e Paine freqüentemente trocavam ditos espirituosos, que pareciam, às vezes, chocar aos demais membros do gabinete. Certa vez, Burbank se atrasou. Ao chegar, estava excitado e entusiasmado, explicando que se retardara devido a uma experiência que estava fazendo e pela qual esperava conseguir produzir maçãs em qualquer tipo de árvore. Paine repreendeu-o, lembrando-lhe que fora com a maçã que começaram todos os aborrecimentos entre homem e mulher. Darwin ria, com vontade, sugerindo que Paine tomasse cuidado com pequenas serpentes, quando fosse à floresta, apanhar maçãs, pois elas tinham o hábito de crescer, tornando-se serpentes grandes. Emerson observou: "Nem serpentes, nem maçãs", e Napoleão comentou: "Nem maçãs, nem Estado!"

As reuniões se tornaram tão reais que fiquei com medo das conseqüências e interrompi-as por muitos meses. As experiências eram tão esquisitas, que eu temia, continuando-as, perder de vista o fato de que eram puramente ***experiências imaginárias.***

Essa é a primeira vez que tive a coragem de mencioná-las. Até agora, nada falei sobre o assunto, por saber de experiência própria que seria mal interpretado, se descrevesse minhas experiências incomuns. Tomei coragem agora de expressá-las em letra de forma, porque estou menos interessado no que "possam dizer" atualmente, do que estive em anos passados.

Para que não me entendam mal, quero declarar aqui, com ênfase, que ainda encaro as reuniões de gabinete como puramente imaginárias; sinto-me, porém, com direito a sugerir que, conquanto os membros do gabinete fossem totalmente fictícios e as reuniões só existissem em minha imaginação, levaram-me a gloriosos caminhos de aventura, estimularam a apreciação da verdadeira grandeza, encorajaram a iniciativa criadora e animaram a expressão do pensamento honesto.

Como Inspirar o Sexto Sentido

Em determinado ponto da estrutura celular do cérebro se acha localizado o órgão que recebe vibrações de pensamento, comumente chamadas de "pressentimentos". Até agora, a ciência ainda não descobriu onde está localizado esse órgão do sexto sentido, mas isso não tem importância. O fato permanece de que seres humanos recebem conhecimentos precisos por fontes que não os sentidos físicos. Tais conhecimentos, geralmente, são recebidos quando a mente está sob a influência de estímulos extraordinários. Qualquer emergência que desperte emoções e faça o coração bater mais rapidamente que o normal pode e, geralmente o faz, por o sexto sentido em ação. Quem quer que já tenha tido um quase-acidente, ao dirigir, sabe que em tais ocasiões o sexto sentido freqüentemente vem em nosso socorro e ajuda, em frações de segundos, a evitar um acidente.

Esses fatos são mencionados preliminarmente a uma declaração que farei agora, ou seja, que em meus encontros com os "Conselheiros Invisíveis" é que minha mente fica mais receptiva a idéias, pensamentos e conhecimentos, que me chegam pelo sexto sentido.

Em inúmeras ocasiões, quando me defrontei com emergências, algumas tão graves que minha vida corria perigo, fui milagrosamente guiado nessas dificuldades pela influência dos "Conselheiros Invisíveis".

Meu propósito original, fazendo reuniões com seres imaginários, era apenas o de impressionar o subconsciente, pelo princípio da auto-sugestão, com certas características que desejava adquirir. Em anos mais recentes, minhas experiências

tomaram rumos totalmente diversos. Procuro agora os conselheiros imaginários com todos os problemas difíceis que me confrontam e a meus clientes. Os resultados, muitas vezes, são espantosos, embora eu não dependa inteiramente desse tipo de conselho.

Você Possuirá um Grande Poder Novo

O sexto sentido não pode ser tirado e colocado à vontade. A capacidade de usar esse grande poder vem aos poucos, pela aplicação dos outros princípios expostos nesse livro.

Não importa quem você seja ou quais seus propósitos ao ler esse livro, não poderá aproveitá-lo sem compreender o princípio de que tratamos nesse capítulo. Isso é especialmente verdade se seu principal propósito é o da acumulação de dinheiro ou outras coisas materiais.

Incluímos o capítulo sobre o sexto sentido porque esse livro foi projetado com o objetivo de apresentar uma filosofia completa, pela qual os indivíduos possam se orientar sem erros, atingindo o que querem na vida. O ponto de partida de toda realização é o desejo. O ponto final é o tipo de conhecimento que leva à compreensão – compreensão de si mesmo, compreensão dos outros, compreensão das leis da natureza, reconhecimento e compreensão da felicidade.

Esse tipo de compreensão só chega em sua íntegra havendo familiaridade e uso do princípio do sexto sentido.

Tendo lido o capítulo, você deve ter observado que, enquanto o lia, foi elevado a um alto nível de estímulo mental. Esplêndido! Volte daqui a um mês, leia-o novamente e observe que sua mente se elevará ainda mais no plano dos estímulos. Repita a experiência de tempos a tempos, não se importando quanto ou quão pouco aprende de cada vez e logo se verá de posse do poder que lhe possibilitará livrar-se do desânimo, dominar o medo, superar a procrastinação e usar livremente a imaginação. Terá, então, sentido o toque daquele "algo" desconhecido, que é o espírito que impele todo pensador, líder, artista, músico, escritor e estadista verdadeiramente grandes. Estará, então, pronto a transmutar seus desejos em seu equivalente físico ou financeiro, com a mesma facilidade com que se deita e desiste ao primeiro sinal de oposição.

PONTOS A FIXAR:

Inspirações e "pressentimentos" não mais passam por você; agora o inundam de dinamismo, através da Imaginação Criadora – seu Sexto Sentido.

O autor escolheu Henry Ford e outros homens de sucesso para se tornarem seus "conselheiros invisíveis". Você pode alcançar seus objetivos, do mesmo modo que ele, com o mesmo método assombroso.

Você está em contato, agora, com o "algo" desconhecido que foi uma constante dos grandes homens de todos os tempos. Ainda opera aparentes milagres nas artes e ciências e nos negócios de todas as espécies.

Se seu propósito principal é o de acumular dinheiro ou qualquer outra coisa material, esse capítulo é especialmente importante para orientá-lo.

A escada do sucesso nunca está repleta no topo.

OS SEIS FANTASMAS DO MEDO

Faça um inventário de si mesmo, procurando algum remanescente de medo em seu caminho. Pense e Enriqueça – porque nada, absolutamente nada, pode atrapalhá-lo.

ANTES QUE VOCÊ possa pôr qualquer parte dessa filosofia em uso, com êxito, sua mente deve estar preparada para recebê-la. A preparação não é difícil. Começa com o estudo, a análise e a compreensão dos três inimigos que terá de destronar: indecisão, dúvida e medo.

O sexto sentido nunca poderá funcionar, enquanto esses três negativos, ou algum deles, permanecer em sua mente. Os membros do trio maldito são intimamente ligados; onde se encontra um, os outros dois estão à mão.

Indecisão é a semente do medo! Lembre-se disso enquanto lê. A indecisão se cristaliza na dúvida, as duas se misturam e se tornam medo! O processo de mistura muitas vezes é lento. Essa é uma das razões que tornam os três inimigos tão perigosos. Germinam e crescem ***sem que sua presença seja observada.***

O restante deste capítulo descreve o fim a ser atingido, antes que a filosofia, como um todo, possa ser colocada em uso prático. Analisa também a condição que reduziu grande número de pessoas à pobreza e declara a verdade que deve ser compreendida por todos os que acumulam riquezas, sejam essas medidas em dinheiro ou em estado de espírito, de valor bem maior que o dinheiro.

O propósito deste capítulo é chamar a atenção sobre a causa e a cura de seis temores básicos. Antes de dominarmos um inimigo é preciso saber-lhe o nome, os hábitos e a moradia. Enquanto lê, analise-se com cuidado e determine qual se é que há – dos seis temores básicos agarrou-se a você.

Não se deixe enganar pelos hábitos desses sutis inimigos. Às vezes se mantém ocultos no subconsciente, onde são difíceis de localizar e mais difíceis ainda de eliminar.

Medo É Apenas Estado de Espírito

Há seis temores básicos, de cujas combinações todo o ser humano sofre, numa época ou outra. São felizes os que não sofrem dos seis ao mesmo tempo. Enumerados na ordem de sua aparição mais comum, são eles:

Pobreza
Crítica
Saúde precária
Amor perdido
Velhice
Morte

Os três primeiros estão no fundo da maioria das nossas preocupações.

Os outros temores são de menor importância; podem ser agrupados sob esses seis títulos.

Temores nada mais são que estados de espírito. O estado de espírito está sujeito a controle e direção.

O homem nada pode criar sem antes conceber, em forma de impulso de pensamento. Em seguida a essa afirmação, vem outra, de importância ainda maior, isto é, que os impulsos de pensamento começaram a se traduzir, imediatamente, em seu equivalente físico, sejam esses pensamentos voluntários ou involuntários.

Impulsos de pensamento apanhados por acaso (pensamentos emitidos por outras mentes) podem determinar nosso destino financeiro, comercial, profissional ou social, com a mesma certeza com que o fazem os impulsos de pensamento criados com intenção e desígnio.

Estamos aqui lançando o fundamento para a apresentação de um fato de grande importância para quem não entende porque certas pessoas parecem ter "sorte", enquanto outras, de igual ou maior capacidade, instrução, experiência e capacidade cerebral, parecem destinadas a viver com azar. O fato se explica com a afirmação de que ***todo ser humano tem a capacidade de controlar completamente a própria mente,*** sendo que com esse controle, é óbvio, todos podem abrir a mente aos impulsos de pensamento itinerantes, emitidos por outros cérebros, ou fechar as portas, com força, admitindo apenas impulsos de pensamento de sua escolha.

A natureza dotou o homem com controle absoluto sobre uma coisa apenas: o pensamento. Tal fato, acrescido do fato adicional de que tudo o que o homem cria começa em forma de pensamento, leva-nos muito próximo ao princípio de que o medo pode ser dominado.

Se é verdade que todo o pensamento tende a revestir-se no seu equivalente físico (e isso é verdade, sem haver nenhum lugar razoável para dúvidas), é igualmente verdade que os impulsos de pensamento de medo e pobreza não se traduzem em termos de coragem e ganho financeiro.

Caminhos que Levam a Direções Opostas

Não pode haver acordo entre pobreza e riqueza! Os dois caminhos que levam, respectivamente, à pobreza e à riqueza, seguem direções opostas. Se você quer riquezas, deve recusar-se a aceitar qualquer circunstância que leve a pobreza. (O vocábulo "riqueza" é empregado aqui em seu sentido mais amplo, significando estados financeiros, espirituais, mentais e materiais.) O ponto de partida do caminho que leva à riqueza é o desejo. No capítulo sobre o desejo, você recebeu instruções completas para o uso correto. Neste capítulo sobre o medo, você tem instruções completas para preparar a mente a fazer uso prático do desejo.

Chegamos então ao lugar em que você deve aceitar o desafio, que irá determinar quanto dessa filosofia assimilou. Eis o ponto em que você pode se transformar em profeta e predizer, com exatidão, o que o futuro lhe reserva. Se, depois de ler esse capítulo, você estiver disposto a aceitar a pobreza, pode então preparar-se para recebê-la. Essa decisão não pode ser evitada.

Se você exigir riquezas, determine que espécie e quanto exigirá para ficar satisfeito. Você sabe o caminho que leva à riqueza. Recebeu o mapa que, se for seguido, o conservará no caminho certo. Se não ligar para começar ou parar antes da chegada, a culpa não será de ninguém, senão sua. Essa é sua responsabilidade. Nenhum álibi irá salvá-lo de aceitar a responsabilidade se você falhar ou se recusar a exigir riquezas da vida, porque a aceitação só exige uma coisa – por acaso, a única que você pode controlar – e é o estado de espírito. Estado de espírito não se presume. Não pode ser comprado; deve ser criado.

Analise Seus Temores

Medo de pobreza é estado de espírito. Nada mais! Mas é o suficiente para destruir as oportunidades de realização em qualquer empresa.

Esse medo paralisa a faculdade do raciocínio, destrói a faculdade da imaginação, mata a autoconfiança, solapa o entusiasmo, desanima a iniciativa, leva à incerteza de propósito. Encoraja a procrastinação e torna o autocontrole impossível.

Tira o encanto da personalidade, destrói a possibilidade de pensar com clareza, desvia a concentração de esforço; domina a persistência, transforma a força de vontade em vazio, destrói a ambição, anuvia a memória e convida o fracasso de todas as maneiras concebíveis; mata o amor e assassina as mais puras emoções do coração, desanima a amizade e convida o desastre de mil maneiras; leva à insônia, infelicidade e miséria – e tudo isso, apesar da verdade óbvia de que vivemos num mundo de superabundância de tudo o que o coração possa desejar, sem nada entre nós e nosso desejo, exceto a falta de um propósito definido.

O medo da pobreza é, sem dúvida, o mais destrutivo dos seis temores básicos. Foi colocado no alto da lista por ser o mais difícil de dominar. Nasceu da tendência herdada do homem de atacar, economicamente, seu semelhante. Quase todos os animais inferiores ao homem são motivados pelo instinto, mas como sua capacidade de pensar é limitada, atacam um ao outro fisicamente. O homem, com seu senso superior de intuição, com capacidade de pensar e argumentar, não come seu semelhante corporalmente; sente mais satisfação em “comê-lo” financeiramente. O homem é tão avarento que todas as leis concebíveis já foram promulgadas, para salvaguardá-lo de seu semelhante.

Nada lhe traz mais sofrimento e humilhação que a pobreza! Só os que já experimentaram a pobreza compreendem o pleno significado disso.

Não é de se admirar que o homem tema a pobreza. Numa longa linha de experiências herdadas, o homem aprendeu, com certeza, que alguns de seus semelhantes não merecem confiança, quando se trata de questões de dinheiro e possessões terrenas.

Tão ávido é o homem que para possuir riqueza, será capaz de adquiri-la de qualquer maneira possível – por métodos legais, se puder – por outros métodos, se necessário e conveniente.

A auto-análise pode revelar fraquezas que a gente não gosta de reconhecer. Essa espécie de exame é essencial a todos que exigem da vida mais que mediocridade e pobreza. Lembre-se, ao examinar-se ponto por ponto, que você é tanto o tribunal como o júri, o promotor público e o advogado de defesa e que você é autor e réu; e, também, que está sendo julgado. Encare os fatos corajosamente. Faça-se perguntas definidas e exija respostas diretas. Quando o exame terminar, saberá mais a seu próprio respeito. Se achar que não pode ser juiz imparcial nesse auto-exame, chame alguém que o conheça bem, para servir de juiz, enquanto você se submete a um auto-interrogatório. Você está à procura da verdade. Consiga-a, ***não importa o preço, mesmo que o deixe temporariamente embaraçado!***

A maioria das pessoas, se interrogadas do que têm mais medo, responderiam: “Nada temo.” A resposta seria inexata, porque poucos percebem que estão atados, em desvantagem, fustigados, física e espiritualmente, por alguma espécie de temor. A emoção do medo está tão sutil e profundamente arraigada, que se pode atravessar a vida sob seu jugo, sem jamais reconhecer-lhe a presença. Só uma análise corajosa poderá revelar a presença desse inimigo universal. Ao começar a análise, examine profundamente seu caráter. Eis a lista de sintomas que você deve procurar:

Seis Sintomas que Demonstram Medo da Pobreza

1. Indiferença: Comumente expressa pela falta de ambição, vontade de tolerar a pobreza, aceitação de qualquer compensação que a vida possa oferecer sem protesto, preguiça mental e física, falta de iniciativa, imaginação, entusiasmo e auto-controle.

2. Indecisão: Hábito de permitir que outros pensem por nós. Ficar “na moita”.

3. Dúvida: Geralmente expressa por álibis e desculpas, designadas para disfarçar, explicar ou desculpar-se dos fracassos, às vezes aparece em forma de inveja dos bem sucedidos, ou por críticas a eles.

4. Preocupação: Expressa geralmente encontrando defeitos nos outros, tendência a gastar além das rendas, negligência da aparência pessoal: zangas e carrancas: intemperança no uso de bebidas alcoólicas às vezes pelo uso de narcóticos; nervosismo, falta de equilíbrio e constrangimento.

5. Cautela exagerada: Hábito de procurar o lado negativo de todas as circunstâncias, pensando e falando de possíveis fracassos, em vez de se concentrar nos meios de lograr êxito; saber de todos os caminhos que levam ao desastre, sem nunca procurar evitá-los; esperar pelo "momento exato" de começar a pôr idéias e planos em ação até a espera se tornar hábito permanente; lembrar sempre os fracassados, esquecendo-se dos bem sucedidos; venda os buracos no queijo, sem ver o queijo, pessimismo, que leva à indigestão, eliminação deficiente, auto-intoxicação, mau hálito e má disposição.

6. Procrastinação: Hábito de adiar para amanhã o que deveria ter sido feito o ano passado. Perder tempo em criar álibis e desculpas por não ter feito uma tarefa. O sintoma é intimamente ligado à cautela exagerada, dúvida e preocupação; recusa na aceitação de responsabilidades, podendo evitá-las; vontade de entrar em acordo. Em vez de lutar com firmeza; aceitar dificuldades, em vez de vencê-las e usá-las como trampolins ao progresso; pechinchar com a vida por um centavo, em vez de exigir prosperidade, opulência, riquezas, contentamento e felicidade; planejar o que fazer se e quando o fracasso chegar, em vez de queimar as pontes e tomar impossível a retirada; fraqueza e, muitas vezes, falta total de autoconfiança, propósito definido, autocontrole, iniciativa, entusiasmo, ambição, parcimônia. E capacidade de raciocínio sensato; esperar pobreza, em vez de exigir riquezas; ligar-se aos que aceitam a pobreza, em vez de procurar a companhia dos que exigem e recebem riquezas.

"Apenas Dinheiro"

Indagarão alguns: "Por que escreveu um livro sobre dinheiro? "Por que medir riqueza em dinheiro, apenas?" Alguns acreditarão, com razão, que existem outras formas de riqueza, mais desejáveis que o dinheiro. Sim, há riquezas que não podem ser medidas em termos de dinheiro, mas há milhares de pessoas que dirão: "Dê-me todo o dinheiro de que necessito e encontrarei tudo o mais que desejo".

A principal razão de eu ter escrito este livro de como ganhar dinheiro é o fato de milhões de homens e mulheres estarem paralisados de medo da pobreza. O que essa espécie de medo causa a pessoa foi bem descrito por Westbrook Pegler:

Dinheiro é apenas concha de molusco ou disco de metal ou, ainda, pedaços de papel. Há tesouros da alma e do coração que o dinheiro não pode comprar, mas a maioria das pessoas, estando sem dinheiro, não consegue ter isso em mente, mantendo a coragem. Quando um homem está sem nada, jogado na rua da amargura, incapaz de obter qualquer emprego, algo lhe acontece ao espírito, que pode ser observado pelo arcar dos ombros, a posição do chapéu, o andar, o olhar. Não consegue fugir à sensação de inferioridade diante de gente que tem emprego, mesmo sabendo, com certeza, que não são seus iguais em caráter, inteligência ou capacidade.

Essa gente – mesmo os amigos – sentem, por outro lado, uma sensação de superioridade e o encaram, talvez inconscientemente, como acidente. Esse poderá pedir dinheiro emprestado, por algum tempo, mas não o suficiente para continuar sua

vida costumeira e nem poderá fazê-lo por muito tempo. Mas o próprio fato de pedir emprestado, quando se trata simplesmente de sobreviver, é uma experiência deprimente e falta ao dinheiro emprestado o poder que têm o dinheiro ganho, para animá-lo. É claro que nada disso se aplica aos vagabundos ou boas-vidas habituais, mas apenas a homens de ambição e dignidade normais.

Mulheres nas mesmas condições devem ser diferentes. Nunca pensamos nas mulheres, ao considerar os vencidos. Poucas se acham nas filas de caridade, raramente são vistas pedindo esmola nas ruas e não são reconhecíveis na multidão pelos mesmos sinais patentes que identificam o homem derrotado. Naturalmente não me refiro às bruxas que arrastam os pés nas ruas da cidade e que são o correspondente dos vagabundos masculinos conformados. Refiro-me às mulheres razoavelmente jovens, decentes e inteligentes. Deve haver muitas delas, mas seu desespero não é aparente. Talvez se matem.

Quando o homem está vencido, tem tempo de sobra para se preocupar. Pode viajar muitos quilômetros para ver alguém a respeito de um emprego e descobrir que já foi preenchido ou que é um desses empregos sem pagamento fixo, mas dependente de comissão sobre as vendas de alguma bugiganga inútil, que ninguém compra, a não ser de dó. Se recusar, estará de volta à rua da amargura, sem ter para onde ir. Então, anda e anda. Olha para as vitrines das lojas e os luxos inacessíveis, sentindo-se inferior e dando passagem aos que param para olhar com interesse ativo. Vai para a estação ferroviária ou se senta na biblioteca para descansar as pernas e aquecer-se um pouco, mas isso não é procurar emprego, de modo que ele recomeça outra vez. Pode não sabê-lo, mas sua falta de objetivo o trairia, mesmo que sua silhueta não o fizesse. Pode estar até bem vestido, com roupas que sobraram do tempo do emprego firme, mas que não disfarçam o abatimento.

Vê milhares de pessoas, guarda-livros, funcionários, químicos ou ajudantes de vagões, ocupados no serviço, e os inveja do fundo da alma. Eles possuem independência, dignidade e masculinidade, enquanto ele simplesmente não consegue se convencer de que é bom também, embora o discuta consigo mesmo e chegue a um veredicto favorável, hora após hora.

É apenas o dinheiro que faz a diferença. Com um pouco de dinheiro seria ele mesmo novamente.

Você Teme as Críticas?

Exatamente de que modo o homem chegou a esse temor, ninguém o sabe com certeza – mas uma coisa é certa: ele o tem de maneira bastante desenvolvida.

O autor tende a atribuir o medo básico à crítica a parte da natureza herdada do homem, que não só o encoraja a tirar os bens e objetos do seu semelhante, mas ainda a justificar a ação, criticando o caráter do seu semelhante. É fato conhecido que o ladrão crítica o homem de quem furta, que políticos procuram vantagens não expondo suas virtudes e qualidades, mas tentando manchar seus oponentes.

Astutos fabricantes de roupas não foram lerdos em capitalizar esse medo básico à crítica, maldição de toda a humanidade. De estação em estação, mudam os estilos de muitos artigos de vestuários. Quem estabelece os estilos? É claro que não é o comprador de roupas, mas o fabricante. Porque os muda com tanta freqüência? A resposta é óbvia: muda os estilos para poder vender mais roupas.

Pela mesma razão os fabricantes de automóveis mudam os estilos dos modelos, a cada ano. Poucos querem ter um carro que não seja do último tipo.

Estávamos descrevendo o modo pelo qual as pessoas se comportam sob a influência do temor à crítica, no que se refere às pequenas e mesquinhas coisas da vida. Examinemos agora o comportamento humano, quando esse temor afeta as pessoas em relação a fatos mais importantes nas relações humanas. Tomemos como

exemplo praticamente qualquer pessoa que tenha chegado a idade da maturidade mental (dos 35 aos 40 anos, como média geral). Se se pudesse ler-lhe os pensamentos secretos, encontraríamos, em geral, uma descrença muito decidida nas fábulas que inúmeros dogmáticos ensinavam há algumas décadas.

Por que é que a pessoa média, mesmo nos nossos dias de esclarecimento, hesita em negar sua crença nas fábulas? A resposta é: "Medo da crítica". Homens e mulheres já foram queimados vivos por ousarem manifestar descrença em fantasmas. Não é de admirar que tenhamos herdado uma consciência que nos faz temer as críticas. Houve época, e não muito distante, em que a crítica trazia severos castigos – ainda os traz, em alguns países.

O medo à crítica rouba a iniciativa ao homem, destrói-lhe o poder de imaginação, limita-lhe a individualidade, tira-lhe a autoconfiança, causando-lhe danos em centenas de outras maneiras. Pais causam aos filhos, às vezes, ferimentos irreparáveis, ao criticá-los. A mãe de um de meus companheiros de infância costumava castigá-lo quase diariamente, com uma chibata, sempre completando a obra com a afirmação: "Você acabará na penitenciária antes dos vinte." Mandaram-no a um reformatório, aos dezessete anos de idade.

Crítica é uma forma de serviço que todos têm em demasia. Todos possuem um estoque dela, distribuindo-a, de graça, quer a pedido, quer não. Os parentes mais próximos são, às vezes, os piores ofensores. Deveria ser considerado crime (na realidade e crime da pior espécie) os pais criarem complexos de inferioridade na mente da criança, por críticas desnecessárias. Empregadores que compreendem a natureza humana conseguem o máximo dos homens, não através de críticas, mas por sugestões construtivas. O mesmo resultado pode ser obtido pelos pais, com relação aos filhos. A crítica implanta o medo no coração humano, ou então ressentimento, mas nunca amor ou afeição.

Sete Sintomas que Demonstram Medo à Crítica

Esse medo é quase tão universal quanto o medo da pobreza e seus efeitos fatais a realização pessoal, principalmente porque destrói a iniciativa e desencoraja o uso da imaginação. Os sintomas principais são:

1. Acanhamento: Geralmente expresso por nervosismo, timidez na conversação e em conhecer estranhos, movimentos desajeitados das mãos e membros, olhares desviados.

2. Falta de equilíbrio: Expressa por falta de controle da voz, nervosismo na presença dos outros, má postura do corpo, péssima memória.

3. Personalidade fraca: Falta de firmeza nas decisões, de encanto pessoal e capacidade de exprimir opiniões com firmeza. Hábito de desviar-se dos assuntos, em vez de encará-los. Concordância com os outros, sem antes examinar-lhes as opiniões, com cuidado.

4. Complexo de inferioridade: Hábito de expressar auto-aprovação oralmente e por ações, como meio de disfarçar o sentimento de inferioridade; usar palavras "grandiloqüentes" para impressionar os outros (muitas vezes sem conhecer-lhes o verdadeiro significado), imitar outros na maneira de vestir, falar e nos modos, jactando-se de realizações imaginárias. Isso dá, por vezes, a aparência superficial de um sentimento de superioridade.

5. Extravagância: Hábito de tentar “emparelhar com os Silva”, gastando além das possibilidades.

6. Falta de iniciativa: Fracasso em aproveitar oportunidades de progredir, medo de expressar opiniões. Falta de confiança nas próprias idéias, dando respostas evasivas as perguntas formuladas por superiores, hesitarão nas maneiras e no falar, falsidade nas palavras e feitos.

7. Falta de ambição: Lassidão mental e física, falta de auto-afirmação, lentidão em chegar às decisões, facilidade em ser influenciado; hábito de criticar os outros, nas costas e elogiá-los na frente; hábito de aceitar a derrota sem protesto ou fugir a um empreendimento, se encontrar oposição; suspeita imotivada dos outros, falta de tato nas maneiras e no falar, má vontade em aceitar a culpa dos erros.

Você Teme a Saúde Deficiente?

Esse medo tem suas raízes na hereditariedade, tanto física, como mental. Está intimamente associado. Em sua origem, as causas do medo da velhice e da morte, porque conduz as fronteiras de “mundos terríveis”, dos quais o homem nada sabe, mas dos quais ouviu histórias desconcertantes. Existe também a opinião, algo generalizada, de que certas pessoas sem ética fazem negócios “vendendo saúde”, mantendo vivo o medo da doença.

De modo geral, o homem teme a saúde deficiente por causa dos terríveis quadros plantados em sua mente, do que pode acontecer se a morte o alcançar. Teme-a também pela taxa econômica que representaria.

Um médico de renome calculou que 75% das pessoas que consultam médicos sofrem de hipocondria (doença imaginária). Já se demonstrou, de maneira convincente, que o medo da doença, mesmo não havendo a menor causa para o medo, muitas vezes produz os sintomas físicos da moléstia temida.

Poderosa é grande e a mente humana! Pode construir e pode destruir.

Explorando a fraqueza comum do medo a doença, vendedores de remédios patenteados amontoaram fortunas. Essa forma de engano da crédula humanidade prevaleceu a tal ponto há algumas décadas, que uma revista popular fez amarga campanha contra os piores ofensores no negócio dos remédios patenteados.

Por uma série de experiências feitas há alguns anos, foi provado que se pode tornar as pessoas doentes, por sugestões. Fizemos a experiência pedindo a três conhecidos que visitassem as “vítimas”, perguntando: “O que é que tem? Você parece estar muito doente.” o primeiro geralmente provocava um sorriso e um casual: “Nada, estou muito bem”. Ao segundo a vítima geralmente afirmava: “Não sei exatamente. mas sinto-me mal”. O terceiro já recebia a admissão franca de que a vítima estava realmente se sentindo doente.

Tente isso com algum conhecido seu, se duvida que o fBará ficar inquieto, mas não vá longe demais com a experiência. Há certa seita religiosa, cujos membros se vingam dos inimigos pelo método da “bruxaria”. Chamam-no de “enfeitiçar” a vítima.

Existem provas arrasadoras de que a doença, às vezes, começa em forma de impulso de pensamento negativo. Tal impulso pode ser passado de uma mente a outra, por sugestão, ou criada pelo indíviduo, em sua própria mente.

Um homem de mais sabedoria do que possa parecer por esse incidente, disse certa vez: “Se alguém me pergunta como me sinto, sempre quero responder derrubando-o”.

Médicos costumam mandar pacientes para climas novos, porque se faz necessária uma mudança de “atitude mental”. A semente do medo da doença vive em

todas as mentes humanas. Preocupação, medo, desânimo, decepção no amor e nos negócios faz com que a semente germine e cresça.

Decepções em negócios e no amor encabeçam a lista das causas da saúde deficiente. Um jovem sofreu tal decepção amorosa, que foi parar no hospital. Ficou, durante meses, entre a vida e a morte. Chamaram um especialista em psicoterapia. Esse mudou as enfermeiras, mandando uma ***jovem encantadora,*** que começou (de acordo com o médico), a namorá-lo desde o primeiro dia em que entrou no emprego. Três semanas depois, o paciente recebeu alta, sofrendo ainda, mas de doença bem diferente. Amava novamente. O remédio foi um embuste, mas paciente e enfermeira se casaram, mais tarde.

Sete Sintomas que Demonstram Medo de Doença

1. Auto-sugestão: Hábito do uso negativo da auto-sugestão, procurando e esperando encontrar, sintomas de todas as espécies de doença; "gozar" de doença imaginária e falando dela como se fora real; hábito de tentar todas as "modas" e "ismos", recomendados por outros, como tendo valor terapêutico; falar com os outros sobre operações, acidentes e outras formas de doenças, experimentar dietas, exercícios físicos, sistemas de perder peso, sem orientação profissional; tentar remédio caseiros, remédios patenteados e remédios de charlatães.

2. Hipocondria: Hábito de falar em moléstias, concentrando a mente em doenças e esperando-lhes o aparecimento até haver um esgotamento nervoso. Nada que vem em frascos pode curar esse estado. É provocado por pensamentos negativos e somente pensamentos positivos poderão curá-lo. A hipocondria (termo médico para doenças imaginárias) é causadora de tanto dano, ocasionalmente, quanto a própria moléstia poderia causar. Muitos casos "nervosos" provem de doenças imaginárias.

3. Indolência: o temor de saúde precária freqüentemente interfere com os exercícios físicos corretos e produz excesso de peso, fazendo com que se evite a vida ao ar livre.

4. Suscetibilidade: Medo de má saúde quebra a resistência natural do organismo, criando condições favoráveis a qualquer forma de moléstia que se possa contrair. O medo de doenças está comumente relacionado ao medo da pobreza, especialmente no caso do hipocondríaco, que se preocupa sempre com a possibilidade de ter de pagar contas de médico, de hospital, etc. Esse tipo de pessoa perde muito tempo preparando-se para a doença, falando sobre morte, economizando dinheiro para lotes no cemitério e despesas de funeral, etc.

5. Mimar a si mesmo: Hábito de tentar despertar piedade, usando a doença imaginária como meio (esse truque é muitas vezes empregado para evitar trabalho); hábito de fingir doença, para disfarçar a preguiça, ou como álibi para a falta de ambição.

6. Intemperança: Hábito do uso de álcool ou narcóticos, para eliminar dores, como a de cabeça, nevralgia, etc., em vez de eliminar-lhes a causa.

7. Preocupação: Hábito de ler sobre doenças e preocupar-se com a possibilidade de ser por elas atingido, assim como o hábito de ler anúncios de remédios patenteados.

Você Teme a Perda do Amor?

A fonte original desse temor inerente data, obviamente, do hábito poligâmico do homem, de roubar a companheira de seu semelhante e do hábito de tomar liberdades com ela, sempre que pode.

Ciúme e outras formas similares de neurose originam-se do medo herdado da perda de amor. Esse é o mais doloroso dos seis temores básicos. Provavelmente produz mais destruição no corpo e no espírito que qualquer outro dos temores básicos.

O medo da perda do amor possivelmente se origina da idade da pedra, quando os homens arrebatavam as mulheres pela força bruta. Continuam a roubar mulheres, mas a técnica mudou. Em vez de força, empregam agora a persuasão, promessa de belas roupas, lindos carros e outras "iscas", muito mais eficazes que a força física. Os hábitos do homem são os mesmos da aurora da civilização, só que são expressos de maneira diferente.

Análise cuidadosa demonstrou que as mulheres são mais suscetíveis a esse temor que os homens. O fato se explica facilmente. As mulheres aprenderam, por experiência, que os homens são polígamos por natureza, que não se pode confiá-los às mãos de rivais.

Três Sintomas que Demonstram Medo da Perda do Amor

1. Ciúme: Hábito de suspeitar de amigos e de criaturas amadas, sem qualquer prova razoável, sem motivo suficiente; hábito de acusar a esposa ou o marido de infidelidade, sem motivo; suspeita geral, de todos, sem fé absoluta em ninguém.

2. Encontrar defeitos: Hábito de encontrar defeitos em amigos, parentes, sócios comerciais e seres amados, à menor provocação, ou sem causa alguma.

3. Jogo: Hábito de jogar, furtar, enganar e aproveitando outras oportunidades perigosas para conseguir dinheiro para os seres amados, com a crença de que o amor pode ser comprado; hábito de gastar além dos meios ou incorrer em dívidas para dar presentes a quem se ama, com o intuito de causar impressão favorável; insônia nervosismo, falta de persistência, fraqueza de vontade, falta de autocontrole, falta de confiança em si mesmo, mau gênio.

Você Teme a Velhice?

De modo geral, esse temor provém de duas fontes. Em primeiro lugar está o pensamento de que a velhice pode trazer pobreza. Em segundo lugar, e muito mais comum, de ensinamentos falsos e cruéis do passado, muito bem misturados com "fogo e enxofre" e outras superstições, astutamente planejadas para escravizar o homem pelo medo.

No temor básico da velhice, o homem tem duas razões sólidas para apreensão: uma nascida da desconfiança em relação a seus semelhantes que poderão se apossar de todos os bens terrenos que possui, outra originada dos quadros terríveis que seu espírito guarda do mundo do além.

A possibilidade de doença, mais comum na velhice também é causa que contribui ao temor da idade provecta. Erotismo também contribui para o medo da velhice, pois ninguém se alegra com a idéia da diminuição da atração sexual.

A causa mais comum de medo da velhice está ligada a possibilidade de pobreza. "Asilo" não é palavra bonita. Arrepia a todos os que encaram a possibilidade, de ter de passar os últimos anos numa instituição para velhos pobres.

Outra causa que contribui ao temor da velhice e a possibilidade de perda de liberdade e independência, pois a idade avançada pode trazer a perda tanto da liberdade física como da econômica.

Quatro Sintomas que Demonstram Medo da Velhice

1. Diminuição prematura de ritmo: Tendência de diminuir o ritmo por volta dos quarenta anos – idade da maturidade mental – e de desenvolver um complexo de inferioridade acreditando-se decadente devido à idade.

2. Desculpas pela idade: Hábito de falar, como quem se desculpa de estar velho, só por ter alcançado a idade de quarenta ou cinqüenta. Ao contrário, dever-se-ia expressar gratidão, por se ter alcançado a fase da sabedoria e da compreensão.

3. Perda da iniciativa: Iniciativa, imaginação e autoconfiança se perdem quando se acredita, falsamente, que se é velho demais para exercer tais qualidades.

4. Disfarçar-se de jovem: Hábito de adotar vestuário e maneiras de gente moça. O que só causa ridículo, diante de amigos e estranhos e é bastante comum.

Você Teme a Morte?

Para alguns esse é o temor básico mais cruel. A razão é óbvia. A terrível angústia do medo, ligado ao pensamento da morte, pode ser atribuído, em muitos casos, a fanatismo religioso. Os supostos “pagãos” temem menos a morte que os “civilizados”. Durante milhares de anos o homem continua fazendo as perguntas não respondidas: “De onde?” e “Para onde?”. “De onde venho e para onde vou?”

Em épocas menos esclarecidas, no passado, os astutos e hábeis eram rápidos em oferecer respostas a essas perguntas, por determinado preço.

“Vem à minha tenda, abraça a minha fé, aceita meus dogmas e te darei a entrada que te admitirá diretamente ao céu, quando morreres”, proclama um líder do sectarismo. “Permanece fora de minha tenda e o diabo te levará e te queimará por toda a eternidade.”

A idéia do castigo eterno destrói o interesse na vida e torna a felicidade impossível.

Conquanto o líder religioso não possa fornecer salvo-conduto ao céu, nem (por falta de tal disposição) permitir que o infeliz desça ao inferno, essa última possibilidade parece tão terrível que o próprio pensamento toma conta da imaginação, de maneira tão realista que paralisa a razão é causa o medo da morte.

Atualmente o temor da morte já não é tão comum quanto o era, na época em que não havia ainda as grandes universidades. As cientistas lançaram as luzes da verdade sobre o mundo e essa verdade está libertando, rapidamente, homens e mulheres, do terrível medo da morte. As jovens que freqüentam as universidades e outras instituições de ensino não se impressionam facilmente com o “fogo e o enxofre”. Com o auxílio da biologia, da astronomia, da geologia e outras ciências afins, os temores da Idade Média, que dominavam a mente humana, foram dissolvidos.

O mundo inteiro consiste apenas de duas coisas: energia e matéria. Em física elementar aprendemos que nem a matéria nem a energia (as únicas realidades que o homem conhece), podem ser criadas ou destruídas. Tanto a matéria como a energia podem ser transformadas, mas nunca destruídas.

A vida é energia, não há dúvida nenhuma. Se nem energia, nem matéria podem ser destruídas, é claro que a vida não pode ser destruída. Como outras formas

de energia, pode passar por vários processos de transição, ou transformação, mas não pode ser destruída. A morte é mera transição.

Se a morte não for mera transformação ou transição, então nada mais vem depois dela senão um sono longo, eterno, tranqüilo e o sono não deve ser temido. Assim, você poderá eliminar, para sempre, o medo da morte.

Três Sintomas que Demonstram Medo da Morte

1. Pensar em morrer: Hábito que prevalece entre os idosos, embora os mais jovens se preocupem muitas vezes com a morte em vez de aproveitar a vida ao máximo. Isso se deve, freqüentemente à falta de propósito ou a inabilidade de encontrar – talvez graças à falta de propósito – uma profissão adequada. O maior remédio para o medo da morte é o desejo ardente de realização, baseado em serviços úteis aos outros. A pessoa ocupada não pensa em morrer.

2. Associação com o medo da pobreza: Pode-se temer o assalto da pobreza na própria vida ou que a morte cause pobreza aos seres amados.

3. Associação com doença ou desequilíbrio: Doença física pode levar à depressão mental. Decepção no amor, fanatismo religioso, estado grave de neurose ou insanidade mesmo são também causas do medo da morte.

Preocupação É Medo

A preocupação é um estado de espírito, baseado no medo. Age com lentidão, mas persistentemente. É insidiosa e sutil. Passo a passo ela se infiltra, até paralisar a faculdade de raciocínio, destruindo a autoconfiança e a iniciativa. Preocupação é uma forma de medo admitido, causado pela indecisão: portanto, é um estado de espírito controlável.

Mente alterada é mente inútil. A indecisão altera a mente. A maioria das pessoas não possui o poder de chegar às decisões com rapidez, sustentando-as depois de tornadas.

Condições não nos preocupam, uma vez alcançada a decisão de seguir uma linha de ação definida. Certa vez entrevistei um homem que seria eletrocutado dali a duas horas. O condenado era o mais calmo dos oito prisioneiros, que com ele estavam na cela da morte. Sua calma fez com que lhe perguntasse o que sentia, sabendo que entraria na eternidade dali a pouco. Com um sorriso de confiança, respondeu: "Sinto-me otimamente. Imagine só, companheiro, minhas preocupações logo terminarão. Só tive preocupações em toda a minha vida. Sempre foi difícil conseguir alimento e vestuário. Logo mais não precisarei dessas coisas. Sinto-me bem desde que soube, com certeza, que deveria morrer. Resolvi, então, aceitar o destino com bom humor".

Enquanto falava, devorava um jantar de proporções suficientes para três homens, comendo cada porção que lhe traziam e, aparentemente, apreciando-as como se nada fatal o aguardasse. A decisão lhe trouxe resignação ao seu destino! A decisão pode também impedir a aceitação de circunstâncias indesejáveis.

Os seis temores básicos se traduzem num estado de preocupação, através da indecisão. Liberte-se para sempre do medo da morte, chegando à decisão de aceitar a morte como um acontecimento inevitável. Vença o medo da pobreza chegando à decisão de se conformar com qualquer riqueza que possa acumular sem preocupações. Pise com força no medo da crítica, alcançando a decisão de ***não se preocupar*** com o que os outros possam pensar, fazer ou dizer. Elimine o medo da velhice, tomando a decisão de aceitá-la, não como desvantagem, mas como benção, que traz sabedoria, autocontrole e compreensão desconhecidos à juventude. Isente-se

do medo das doenças com a decisão de esquecer os sintomas. Domine o medo da perda de amor, chegando à decisão de viver sem amor, se isso for necessário.

Mate o hábito de preocupação, sob todos os aspectos, tomando a decisão geral, coletiva, de que nada que a vida tem a oferecer vale o preço da preocupação. Com essa decisão virá o equilíbrio, paz de espírito e a tranqüilidade de pensamento que trazem a felicidade.

O homem cuja mente está cheia de medo, não só destrói suas próprias oportunidades de ação inteligente, como transmite essas vibrações destrutivas às mentes dos que entram em contato com ele, destruindo-lhes, ainda, as oportunidades.

Até o cachorro e o cavalo sabem quando falta coragem ao dono; captarão as vibrações de medo emitidas pelo dono, comportando-se de acordo. Mesmo descendo a escala da inteligência, no reino animal, encontra-se essa mesma capacidade de captar as vibrações de medo.

Pensamento Que Destrói

As vibrações de medo passam de uma mente a outra com a mesma rapidez e segurança com que o som da voz humana passa da estação transmissora ao aparelho receptor de rádio.

A pessoa que exprime em palavras pensamentos negativos e destrutivos é quase certo que experimente os resultados de suas palavras, em forma de “retribuição” destrutiva. A liberação de impulsos de pensamentos destrutivos, sem auxílio de palavras, também produz “retribuição” de vários modos. Em primeiro lugar, e talvez o mais importante de ser lembrado, é que a pessoa que libera pensamentos de natureza destrutiva deve sofrer danos através do aniquilamento da faculdade da imaginação criadora. Em segundo lugar, a presença de qualquer emoção destrutiva na mente desenvolve uma personalidade negativa, que repele as pessoas, convertendo-as, freqüentemente, em inimigas. A terceira fonte de danos à pessoa que alimenta ou libera pensamentos negativos jaz nesse fato significativo: os impulsos de pensamento não só são prejudiciais a outros, como também se infiltram no subconsciente da pessoa que os libera, tornando-se parte de seu caráter.

O que você procura na vida, presumivelmente, é alcançar sucesso. Para ser bem sucedido é preciso encontrar paz de espírito, satisfazer as necessidades materiais da vida e, acima de tudo, atingir a felicidade Todas essas evidências de sucesso começam em forma de impulsos de pensamento.

Você pode controlar a mente, tem o poder de fornecer-lhe os impulsos de pensamento que escolher. Com esse privilégio vai também a responsabilidade de usá-lo de maneira construtiva. Você é o senhor de seu destino terreno, do mesmo modo que possui o poder de controlar seu ambiente, tornando sua vida o que deseja que ela seja – ou pode deixar de exercer o privilégio que lhe pertence, de fazer sua vida de encomenda, jogando-se assim ao alto mar das “circunstâncias”, onde será balançado para cá e para lá, qual casquinha nas ondas do oceano.

Você É Suscetível Demais?

Somado aos Seis Temores Básicos, existe outro mal de que sofrem as pessoas. Constitui solo rico, em que as sementes do fracasso crescem em abundância. É tão sútil, que sua presença muitas vezes nem é notada. Essa atribulação não pode ser chamada, com propriedade, de temor. Está mais arraigada e é mais freqüentemente fatal que todos os seis temores juntos. Por falta de um nome melhor, chamemos o mal de ***suscetibilidade a influências negativas.***

Homens que acumulam grandes riquezas sempre se protegem contra o mal. Os indigentes nunca o fazem! Os que obtêm êxito em qualquer profissão devem

preparar a mente para resistir ao mal. Se você está estudando esta filosofia com o intuito de acumular riquezas, examine-se com cuidado, para determinar se é suscetível a influências negativas. Se negligenciar essa auto-análise, perderá o direito de alcançar o objeto de seus desejos.

Faça uma análise perscrutadora. Depois de ler as perguntas preparadas para a auto-análise, atenha-se a um balanço estrito, nas respostas. Enfrente a tarefa com o mesmo cuidado com que vasculharia a presença de outro inimigo, que o estivesse esperando numa armadilha e saiba lidar com as próprias falhas como o faria com um inimigo mais tangível.

Você pode facilmente se proteger contra assaltantes de estrada, porque a lei fornece cooperação organizada a seu favor; mas esse ***"sétimo mal básico"*** é mais difícil de dominar porque o ataca quando você nem lhe percebe a presença. Enquanto você dorme e enquanto está desperto. A arma que usa é intangível, porque consiste apenas de um estado de espírito. O mal também é perigoso, porque ataca em tantas formas quantas são as experiências humanas. Às vezes, penetra a mente pelas palavras bem intencionadas dos próprios parentes. Outras vezes, vem de dentro, pela própria atitude mental de cada um. É sempre mortal como o veneno, embora não mate com tanta rapidez.

Proteja-se

Para proteger-se contra influências negativas, sejam de sua própria criação ou resultado de atividades de pessoas negativas, que o cercam, reconheça que possui força de vontade, colocando-o em uso constante até formar um muro de imunidade contra influências de sua mente.

Reconheça o fato de que você e todo o ser humano são, por natureza, preguiçosos, indiferentes e suscetíveis às sugestões que se harmonizem com suas fraquezas.

Reconheça que você é suscetível, por natureza, aos seis temores básicos, adquirindo hábitos que combatam tais temores.

Reconheça que influências negativas muitas vezes se exercem sobre seu subconsciente, o que torna difícil captá-las e conserve a mente fechada contra as pessoas que o deprimem ou desanimam de algum modo.

Faça uma limpeza no armário de remédios, jogando fora as comprimidos e pare de alcovitar resfriados, dores e doenças imaginárias.

Procure, deliberadamente, a companhia de gente que a influencie a pensar e agir por si.

Não espere aborrecimentos, pois eles têm o costume de não desapontá-lo.

Sem dúvida, a fraqueza mais comum dos seres humanos é a de deixar a mente aberta à influência negativa dos outros. Essa fraqueza é ainda mais prejudicial porque a maioria das pessoas não reconhece que carrega consigo a maldição e os que a reconhecem, deixam de corrigi-la ou recusam-se a corrigir o mal até se tomar parte incontrolável de seus hábitos diários.

Para ajudar aos que se querem ver como realmente são, foi preparada essa lista de perguntas. Leia-as e dê as respostas em voz alta, para que possa ouvir a própria voz. Isso lhe facilitará ser franco consigo mesmo.

Pense Antes de Responder

Você se queixa, com freqüência, de "sentir-se mal" e, quando isso acontece, qual a causa?

Encontra defeitos nos outros à menor provocação. Comete erros freqüentes em seu trabalho e, se é assim, por quê?

É sarcástico e ofensivo ao conversar?

Evita, deliberadamente, a companhia de qualquer pessoa e, sendo assim, por quê?

Sofre muito de indigestão? Se sofre, qual a causa?

A vida lhe parece fútil e o futuro sem esperança? Gosta da sua profissão? Se não, por quê?

Sente, com freqüência, autocompaixão? Se sente, por quê?

Sente inveja dos que o superam?

A que dedica mais tempo: a pensar no sucesso ou no fracasso?

Está ganhando ou perdendo confiança em si mesmo, à medida que envelhece?

Aprende algo de valor, dos erros cometidos?

Permite que algum parente ou amigo o preocupe? Se é assim, por quê?

Acontece, às vezes, estar “nas nuvens” e outras vezes, nas profundezas do desespero?

Quem exerce sobre você a influência mais inspiradora? Qual a causa?

Tolera influências negativas ou desanimadoras podendo evitá-las?

Não se importa com a aparência pessoal? Sendo assim, quando e por quê?

Aprendeu a “afogar as magoas” ficando ocupado demais para que o aborreçam?

Chamar-se-ia de “Maria-vai-com-as-outras” se permitisse aos outros pensarem por você?

Quantos distúrbios evitáveis o aborrecem e por que os tolera?

Recorre à bebida, narcóticos ou cigarros para “acalmar os nervos”? Se é assim, por que não tenta a força de vontade em lugar deles?

Alguém o “caceteia”? Por quê?

Tem algum propósito importante e, sendo assim, o que é e quais os planos para alcançá-lo?

Sofre de algum dos seis temores básicos? De qual deles?

Possui um método que o proteja das influências negativas?

Faz uso deliberado da auto-sugestão, para tomar a mente positiva?

O que preza mais: suas propriedades materiais ou o privilégio de controlar os próprios pensamentos?

É facilmente influenciado por outros, contra seu próprio juízo?

O dia de hoje acrescentou alguma coisa ao seu estoque de conhecimentos ou estado de espírito?

Encara, com coragem as circunstâncias que o tomam infeliz ou evita a responsabilidade?

Analisa os erros e fracassos, tentando tirar vantagens deles, ou sua atitude é de que isso não lhe compete?

Pode enumerar três de suas fraquezas mais prejudiciais? O que está fazendo para corrigi-las?

Você anima os outros a lhe contarem suas preocupações, despertando-lhe a compaixão?

Escolhe, das experiências diárias, lições ou influências que possam ser úteis ao seu progresso pessoal?

Sua presença exerce influência negativa sobre os outros, via de regra?

Quais os hábitos alheios que mais o aborrecem?

Forma opiniões próprias ou deixa-se influenciar pelos outros?

Aprendeu a criar um estado de espírito capaz de escudá-lo contra influências desanimadoras?

Sua profissão lhe inspira fé e confiança?

Sente-se possuidor de forças espirituais de poder suficiente para manter a mente livre de todas as formas de medo?

A religião ajuda a manter sua mente objetiva?

Acha que é seu dever compartilhar das preocupações alheias? Por quê?

Se acredita que "cada qual com seu igual", o que descobriu a seu respeito, estudando os amigos que atrai?

Qual a ligação, se é que existe, que vê entre as pessoas com as quais se dá mais intimamente e infelicidade que possa experimentar?

Seria possível que alguém, a quem considera amigo, seja na realidade seu pior inimigo, devido à influência negativa sobre sua mente?

De acordo com que regras julga os que lhe são úteis e os que lhe são prejudiciais?

Seus companheiros mais íntimos são superiores ou inferiores a você mentalmente?

De cada vinte e quatro horas, quanto tempo dedica a:

a. suas ocupações
b. sono
c. jogos e descanso
d. aquisição de conhecimentos úteis
e. simples perda de tempo?

Quem, entre seus amigos:

a. o anima mais
b. o admoesta mais
c. o desanima mais?

Qual a sua maior preocupação? Por que a tolera?

Quando alguém lhe oferece conselho de graça, não solicitado, você o aceita sem discutir ou analisa-lhe os motivos?

O que deseja acima de tudo? Pretende adquiri-lo? Está disposto a subordinar todos os outros desejos a esse? Quanto tempo diário dedica a sua aquisição?

Você muda de opinião com freqüência? Por quê?

Costuma terminar tudo o que começa?

Impressiona-se facilmente com os negócios alheios ou títulos profissionais, graus universitários, riqueza?

É facilmente influenciável pelo que os outros pensam e dizem de você?

Liga-se às pessoas por causa do ***status*** social ou financeiro delas?

Qual, na sua opinião, a pessoa viva mais importante? De que modo essa pessoa lhe é superior?

Quanto tempo dedicou a estudar e responder a essas perguntas? (Pelo menos um dia é necessário para a análise e resposta da lista toda.)

Se respondeu com franqueza a todas as perguntas, sabe agora mais a seu próprio respeito do que a maioria das pessoas. Estude, cuidadosamente, as perguntas, volte a elas uma vez por semana, durante vários meses. E, surpreenda-se com a quantidade de conhecimentos extraordinários, de grande valor para você, que terá adquirido pelo simples método de responder as perguntas com franqueza. Se não tiver certeza das respostas referentes a algumas das questões, peça a orientação de quem o conheça bem, principalmente dos que não têm motivos para agradá-lo, e veja-se através dos olhos deles. A experiência será surpreendente.

A Diferença Que o Controle Mental Faz

Você só tem controle absoluto sobre uma coisa: seus pensamentos. Esse é o fato mais significativo e inspirador que se conhece! Reflete a natureza divina do homem. Essa prerrogativa divina é o único meio pelo qual você pode controlar seu destino. Se você não conseguir controlar a mente, esteja certo de que não pode controlar mais nada. Se tiver de ser descuidado com suas posses, que o seja com relação às coisas materiais. ***A mente é sua propriedade espiritual!*** Projeta-a e use-a com o cuidado que a propriedade divina merece. Para isso lhe foi dada a força de vontade.

Infelizmente, não há proteção legal contra os que, intencionalmente ou por ignorância, envenenam a mente alheia, por sugestão negativa. Esse tipo de destruição deveria ser punível por meio de pesadas penalidades legais, porque pode – e o faz muitas vezes – destruir as oportunidades de alguém adquirir coisas materiais, protegidas por lei.

Homens de mente negativa tentaram convencer Thomas A. Edison de que não saberia construir a máquina capaz de gravar e reproduzir a voz humana, "porque", argumentavam, "ninguém tinha jamais produzido tal máquina." Edison não lhes deu crédito. Tinha a certeza de que a mente poderia produzir qualquer coisa que concebesse e em que acreditasse e foi isso que elevou o grande Edison acima do rebanho comum.

Homens de mente negativa disseram a F. W. Woolworth que iria à falência, tentando dirigir uma loja dos "dois mil réis". Não lhes deu confiança. Sabia que faria qualquer coisa razoável, se baseasse os planos na fé. Exercendo o direito de impedir que sugestões negativas alheias lhe penetrassem a mente, empilhou uma fortuna de mais de cem milhões de dólares.

Gente incrédula zombava, com desprezo, de Henry Ford, quando esse experimentou o primeiro automóvel, rusticamente construído, nas ruas de Detroit. Alguns afirmavam que a coisa nunca se tornaria prática. Outros diziam que ninguém daria dinheiro por uma geringonça daquelas. Ford proclamou: "Cercarei a Terra de automóveis seguros." Foi o que fez! Para beneficiar os que procuram vastas riquezas, que seja lembrado que a única diferença entre Henry Ford e a maioria dos que trabalham é essa: Ford tinha mente e controlava-a. Outros as têm, mas não tentam controlá-la.

Controle mental é resultado de autodisciplina e hábito. Ou você controla a mente ou ela o controla. Não há meio termo. O método mais prático de controlar a mente é o hábito de manter-se ocupado, com propósito definido, apoiado em um plano definido. Estude a história de qualquer homem que tenha alcançado sucesso notável e observará que ele tem controle sobre a mente, além de exercer o controle e dirigi-lo para a realização de objetivos definidos. Sem esse controle, o sucesso não é possível.

Você Usa Esses Álibis?

As pessoas que não obtém êxito possuem um traço em comum. Conhecem ***todas as razões do fracasso*** e têm o que acreditam ser álibis incontestáveis para explicar sua falta de realizações.

Alguns dos álibis são inteligentes e há os que se justificam pelos fatos. Mas álibis não servem de dinheiro. O mundo só quer saber de uma coisa: você alcançou sucesso?

Um analista de caráter compilou uma lista dos álibis mais comumente empregados. Ao ler a lista, examine-se cuidadosamente, determinando quantos deles são propriedade sua. Lembre-se também que a filosofia apresentada nesse livro torna qualquer desses álibis obsoleto.

Se eu não tivesse mulher e família ...

Se eu tivesse “pistolão” ...

Se eu tivesse dinheiro ...

Se eu tivesse boa instrução ...

Se eu pudesse arranjar um emprego ...

Se eu gozasse de boa saúde ...

Se eu tivesse tempo ...

Se os tempos fossem melhores ...

Se os outros me compreendessem ...

Se as condições que me cercam fossem diversas ...

Se pudesse viver minha vida novamente ...

Se eu não temesse o que “eles” diriam ...

Se me tivessem dado uma oportunidade ...

Se eu tivesse agora uma oportunidade ...

Se não implicassem comigo ...

Se nada acontecer que me impeça ...

Se eu fosse mais jovem ...

Se eu pudesse fazer o que quero ...

Se tivesse nascido rico ...

Se pudesse encontrar “as pessoas certas” ...

Se eu tivesse o talento que alguns têm ...

Se eu ousasse me impor ...

Se eu tivesse aproveitado oportunidades passadas ...

Se as pessoas não me enervassem ...

Se eu não tivesse de lidar com a casa e com as crianças ...

Se eu pudesse economizar algum dinheiro ...

Se o patrão me desse valor ...

Se eu tivesse alguém que me ajudasse ...

Se minha família me entendesse ...

Se eu vivesse numa cidade grande ...

Se eu pudesse começar ...

Se eu fosse livre ...

Se eu tivesse a personalidade de algumas pessoas ...

Se eu não fosse tão gordo ...

Se conhecessem meu talento ...

Se pudesse conseguir uma oportunidade ...

Se pudesse saldar minhas dívidas ...

Se eu não tivesse fracassado ...

Se eu soubesse como ...

Se todos não fossem contra mim ...

Se eu não tivesse tantas preocupações ...

Se eu pudesse me casar com a pessoa certa ...

Se as pessoas não fossem tão tolas ...

Se minha família não fosse tão extravagante ...

Se eu tivesse mais confiança em mim mesmo ...

Se a sorte não estivesse contra mim ...

Se eu não tivesse nascido sob signo errado ...

Se não fosse verdade que “o que têm de ser, será” ...

Se eu não tivesse de trabalhar tão arduamente ...

Se eu não tivesse perdido dinheiro ...

Se eu morasse noutro bairro ...

Se eu não tivesse um “passado” ...

Se eu tivesse um negócio só meu ...

Se os outros me ouvissem ...

SE ... e esse é o maior de todos... se eu tivesse a coragem de me ver como sou realmente, ***descobriria o que há de errado comigo e me corrigiria.*** Poderia então ter oportunidade de lucrar com meus erros e aprender algo da experiência alheia, pois sei que há algo errado comigo, senão estaria agora onde estaria se tivesse passado mais tempo analisando minhas fraquezas e menos tempo criando álibis para encobri-las.

O Hábito Fatal ao Sucesso

Criar álibis para explicar o fracasso é passatempo nacional. O hábito é antigo como a raça humana e é ***fatal ao sucesso!*** Por que é que as pessoas se agarram aos álibis favoritos? A resposta é óbvia. Defendem os álibis porque os criam! O álibi do homem é fruto de sua imaginação. É da natureza humana defender o filho cerebral.

Criar álibis é hábito profundamente arraigado. É difícil romper hábitos, especialmente quando são uma justificativa de algo que fazemos. Platão pensava nessa verdade, ao dizer: "A primeira e melhor vitória é conquistar a si mesmo. Ser conquistado por si mesmo é a mais vergonhosa e vil das coisas".

Outro filósofo tinha o mesmo pensamento em mente, ao afirmar: "Foi para mim grande surpresa descobrir que toda a lealdade que via nos outros, não passava de reflexo de minha própria natureza".

"É sempre um mistério para mim", disse Elbert Hubbard, "por que as pessoas passam tanto tempo se iludindo, deliberadamente, criando álibis para encobrir suas fraquezas. Se fosse usado de maneira diferente esse mesmo tempo seria suficiente para curar a fraqueza, de modo que então não seriam necessários álibis".

Encerrando, quero lembrar-lhe que: "A vida é um tabuleiro de xadrez e o jogador à sua frente é o tempo. Se você hesitar na jogada ou deixar de jogar com rapidez, suas peças serão eliminadas até lá. Você está jogando contra um parceiro que não tolera indecisão"!

Antigamente você poderia ter uma desculpa lógica por não ter forçado a vida a lhe dar o que queria, mas esse hábito é agora obsoleto, porque você está de posse da chave-mestra que abre a porta da vida a riquezas fartas.

A chave-mestra é intangível, mas poderosa! É o privilégio de criar, ***em sua mente,*** um desejo ardente por uma espécie definida de riquezas. Não há penalidade imposta pelo uso da chave, mas há um preço a pagar se não a usar. O preço é o fracasso. Há um prêmio de proporções estupendas se puser a chave em uso. É a satisfação que atinge aos que ***conquistam a si mesmos e forçam a vida a pagar a que lhe pedem.***

O prêmio vale seu esforço. Você vai começar e se convencer?

"Se tivermos afinidade", disse o imortal Emerson, "encontrar-nos-emos." Ao terminar, lanço mão do seu pensamento para dizer: "Se temos afinidade, então já nos encontramos, através dessas páginas".

PONTOS A FIXAR:

Temores são comuns e alguns até justificáveis. Mas há os que podem lançar raízes e crescer sem que você o perceba – a não ser que se livre da indecisão e da dúvida, que semeiam as sementes do medo.

Os álibis que usar dizem muito a seu respeito. Nenhum álibi deve detê-lo, enquanto você segue a máxima: ***PENSE E ENRIQUEÇA.***

Você reúne riquezas em dinheiro e riquezas incomensuráveis em dinheiro – embora o dinheiro o ajude a encontrar felicidade, vida longa, diversão, paz de espírito.

O mais valioso de todos os tesouros – a boa saúde – pode ser seu se dominar o medo e se livrar das doenças que pode trazer. Os mais deslumbrantes tesouros estão à sua espera, para que estenda as mãos e os alcance!

O homem sem temor vence nos horizontes longínquos.
